

TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH, PUNE
BACHELOR OF COMMERCE (B.COM)
EXAMINATION: MAY- 2025
SIXTH SEMESTER

Subject: Marketing Management II (BCOM19-308M)

Date: 8/05/2025

Total marks: 100

Time: 10:00 a.m. to 1:00 p.m.

Instructions: 1) Attempt all Questions
2) Figures to the right indicate full marks

Q. 1. (A) Answer the multiple-choice questions (Any 10) (10)

- Market segmentation makes it easy to find _____.
 - regular customers
 - different customers
 - target customers
 - rich customers
- A marketing strategy is based on _____ customer behaviour in a certain market.
 - recent
 - unexpected
 - past
 - expected
- _____ means customer can shop and order through internet and merchandise are dropped at doorstep.
 - vending machines
 - super market
 - general store
 - e-tailer
- Ethics is the science of _____.
 - economy
 - social
 - morality
 - biology
- International marketing plays an important role for any _____ country.
 - Under developed
 - developed
 - developing
 - none of these
- AMA means _____ Marketing Association.
 - Analytical
 - African
 - American
 - Affirmative
- MNC means _____ corporations.
 - management
 - multi-trade
 - marketing
 - multi-national
- CRM means Customer _____ Management.
 - Retail
 - Reward
 - Range
 - Relationship
- Retailer is the intermediary between _____ and customer.
 - buyer
 - manufacturer
 - wholesaler
 - none of these
- WTO means World Trade _____.
 - Offer
 - Organization
 - Order
 - Ordinary

- (B) Answer in one sentence (Any 5) (10)**

- Q. 2. Write Short Notes (Any 4) (20)**

- Q. 3. Answer in 150 words (Any 3) (30)**

- Q. 4. Answer in 300 words (Any 2) (30)**

- 2/4

सूचना : १) सर्व प्रश्न अनिवार्य

२) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्र. १. (अ) खालील प्रश्नांचे योग्य पर्याय निवडा. (कोणतेही १०)

(၃၀)

१. बाजारपेठ विभाजनामुळे ----- चा शोध घेणे सुलभ होते.
 अ) नियमित ग्राहक
 ब) वेगवेगळे ग्राहक
 क) संभाव्य ग्राहक
 ड) धनाढ्य ग्राहक
 २. विपणनाची व्युत्पत्ती ही एखाद्या बाजारपेठेतील ----- ग्राहकांच्या वर्तणुकीवर आधारित असते.
 अ) अलीकडल्या
 ब) अनपेक्षित
 क) भूतकाळातील
 ड) अपेक्षित
 ३. ----- म्हणजे ग्राहक इंटरनेट वरून ऑर्डर पाठवून माल खरेदी करू शकतात व खरेदी केलेला माल ग्राहकांस घरपोच मिळतो.
 अ) विक्री यंत्र
 ब) सुपर मार्केट
 क) किरकोळ वस्तु भांडार
 ड) ई-टेलर
 ४. नितीतत्त्व हे ----- शास्त्र आहे.
 अ) अर्थ
 ब) सामाजिक
 क) सदाचरणाचे
 ड) जीव
 ५. कोणत्याही ----- देशांसाठी आंतरराष्ट्रीय विपणन हे महत्त्वाची भूमिका पार पाडते.
 अ) अविकसित
 ब) विकसित
 क) विकसनशील
 ड) यापैकी कोणतेच नाही
 ६. ए. एम. ए. (AMA) म्हणजे ----- मार्केटिंग असोसिएशन.
 अ) ऑनलाईन
 ब) ऑफलाईन
 क) अमेरिकन
 ड) ऑफरमेटीव
 ७. एम. एन. सी. (MNC) म्हणजे ----- कॉर्पोरेशन.
 अ) मॅनेजमेंट
 ब) मल्टी-ट्रेड
 क) मार्केटिंग
 ड) मल्टी-नॅशनल
 ८. सी. आर. एम. (CRM) म्हणजे कस्टमर ----- मॅनेजमेंट.
 अ) रीटेल
 ब) रीवॉर्ड
 क) रेंज
 ड) रिलेशनशिप
 ९. किरकोळ व्यापारी हा ----- आणि ग्राहक यांच्यातील मध्यस्थ आहे.
 अ) खरेदीदार
 ब) उत्पादक
 क) घाऊक व्यापारी
 ड) यापैकी कोणतेच नाही
 १०. डब्ल्यू. टी. ओ. (WTO) म्हणजे वर्ल्ड ट्रेड -----.
 अ) ऑफर
 ब) ऑर्गनायझेशन
 क) ऑर्डर
 ड) ऑर्डिनरी
 ११. भारतीय महिलांची बदलती ओळख व कुटुंबाची रचना यामुळे ----- मागणी वाढत आहे.
 अ) सोयीसाठी
 ब) पैशासाठी
 क) सामर्थ्यासाठी
 ड) आरामासाठी

१२. दारोदारी जाऊन मालाची विक्री करणे हा ---- चा भाग आहे.
अ) थेट विक्री ब) थेट विपणन
क) औद्योगिक विपणन ड) यापैकी कोणतेच नाही
१३. फिलीप कोटलर यांच्या मते, ग्राहक चळवळ हा विपणन कल्पनेचा ----- आहे.
अ) विकास ब) जबाबदारी
क) आविष्कार ड) यापैकी कोणतेच नाही

(ब) एका वाक्यात उत्तरे लिहा. (कोणतेही ५)

(१०)

१. भारतीय अर्थव्यवस्थेवर जागतिकीकरणाचे झालेले कोणतेही दोन परिणाम लिहा.
२. प्रत्यक्ष विपणन म्हणजे काय?
३. औद्योगिक विपणन व्याख्या लिहा.
४. ग्राहक संरक्षण कायदा केव्हा अमलात आला.
५. ग्राहकाचे कोणतेही दोन हक्क लिहा.
६. खरेदीदार वर्तणूक म्हणजे काय?
७. ग्राहक चळवळ व्याख्या लिहा.

प्र. २) टीपा लिहा. (कोणतेही ४)

(२०)

१. विपणन व्यवस्थापकाच्या अंगी असलेले कौशल्य
२. बाजारपेठ विभाजनाच्या मर्यादा
३. ग्राहक समाधान
४. सामाजिक विपणनाच्या चालू पद्धती
५. चांगल्या विपणन विभागीकरणाचे निकष
६. विपणाचे महत्त्व

प्र. ३) खालील प्रश्नांची उत्तरे १५० शब्दांत लिहा. (कोणतेही ३)

(३०)

१. ग्राहकांसाठी उपलब्ध असलेले हक्क आणि संरक्षण कोणते?
२. ग्राहक चळवळीच्या समस्या काय आहेत?
३. किरकोळ विपणनाच्या वैशिष्ट्यांचे वर्णन करा.
४. औद्योगिक विपणनात संमलित असलेल्या विविध व्यूचना सांगा आणि स्पष्ट करा.
५. ग्राहक संबंध व्यवस्थापनातील अडचणी स्पष्ट करा.

प्र. ४) खालील प्रश्नांची उत्तरे ३०० शब्दांत लिहा. (कोणतेही २)

(३०)

१. विपणन व्यवस्थापनाच्या सामाजिक जबाबदा-यांचे वर्णन करा.
२. ग्राहक संबंध व्यवस्थापन म्हणजे काय? ग्राहक संबंध व्यवस्थापनासंदर्भात येणा-रे अडथळे स्पष्ट करा.
३. विपणन व्याख्या लिहा. विपणन कार्य वर्णन करा.
४. आंतरराष्ट्रीय विपणनाचे महत्त्व सांगा आणि स्पष्ट करा.
