

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

Subject: Marketing (BCOM24-104)

Date: 19/12/2025

Total marks: 60

Time: 10.00 am to 12.30 pm

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

Q. 1) Answer the Multiple Choice questions. (Any 10) (10)

1. MIS means _____
 - a) Management Information System
 - b) Management Indirect System
 - c) Management Income System
 - d) Marketing Information System
2. AMA means _____
 - a) American Marketing Association
 - b) American Management Association
 - c) American Marketing Area
 - d) None of these
3. The date is _____
 - a) Online
 - b) Passive
 - c) Active
 - d) None of these
4. The term _____ means sale in large quantities
 - a) Retailers
 - b) Wholesales
 - c) Malls
 - d) Multiple shops
5. -----also called Marketing.
 - a) Changing
 - b) Retailing
 - c) Trade channel
 - d) None of them
6. Soap is a -----good.
 - a) Perishable
 - b) Intangible
 - c) Tangible
 - d) None of these
7. -----is particularly required in agriculture sector.
 - a) Assembling
 - b) Grading
 - c) Packaging
 - d) None of these
8. Itinerant means moving or-----.
 - a) Shifting
 - b) Changing
 - c) Constant
 - d) None of these
9. _____ is a traditional form of direct marketing.
 - a) Face to face selling
 - b) Direct Marketing
 - c) Online Marketing
 - d) Indirect Marketing

10. _____ refers to face to face conversation
 - a) Online Marketing
 - b) Advertising
 - c) Personal Selling
 - d) Interpersonal Selling
11. _____ is the value of product expressed in terms of money.
 - a) Price
 - b) Credit
 - c) Discount
 - d) Resale Price
12. -----is the careful and objective study of the product, design, markets.
 - a) Marketing research
 - b) Marketing
 - c) Demand
 - d) None of these
13. ----- is a cluster of symbols.
 - a) Product
 - b) Demand
 - c) Price
 - d) None of these

Q. 2) Write Short Note (Any 3)

(15)

1. Branding
2. Personal Selling
3. Functions of Wholesalers
4. Retailer
5. Importance of pricing

Q. 3) Answer the following question in 150 words. (any 2)

(20)

1. What are the types of Marketing Research?
2. Explain the product life cycle?
3. What are the different types of channel of distribution
4. What do you mean by “Marketing of Services”? Explain the nature and features of services.

Q. 4) Answer the following question in 300 words. (any one)

(15)

1. Define 'Marketing'. Explain in detail functions of marketing.
2. What is product development? Write down steps involved in new product development.
3. Explain Classification of Markets.

मराठी रूपांतर

સૂચના : ૧) સર્વ પ્રશ્ન અનિવાર્ય

२) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

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

(१०)

१. एमआयएस (MIS) म्हणजे
अ) व्यवस्थापन माहिती प्रणाली
ब) व्यवस्थापन अप्रत्यक्ष प्रणाली
क) मॅनेजमेंट इनकम सिस्टिम
ड) मार्केटिंग इन्फॉर्मेशन सिस्टिम
२. एएमए (AMA) म्हणजे
अ) अमेरिकन मार्केटिंग असोसिएशन
ब) अमेरिकन मॅनेजमेंट असोसिएशन
क) अमेरिकन विपणन क्षेत्र
ड) यापैकी एकही नाही
३. तारीख आहे.
अ) ऑनलाइन
ब) निष्क्रिय
क) सक्रिय
ड) यापैकी एकही नाही
४. म्हणजे मोठ्या प्रमाणात विक्री करणे
अ) किरकोळ विक्रेते
ब) घाऊक विक्री
क) मॉल
ड) अनेक दुकाने
५. ----- यास विपणन असेही म्हणतात.
अ) बदलत जाणारे
ब) किरकोळ बाजार
क) ट्रेड चॅनल
ड) यापैकी कोणतेही नाही
६. साबण ही ----- वस्तू आहे.
अ) नाशवंत
ब) अदृश्य
क) दृश्य
ड) यापैकी कोणतेही नाही
७. कृषी क्षेत्रासाठी ----- हे आवश्यक असते.
अ) एकत्रीकरण
ब) ग्रेडिंग (प्रमाणीकरण)
क) पॅकेजिंग
ड) यापैकी कोणतेही नाही
८. फिरता म्हणजे चल आणि ----- होय.
अ) स्थलांतरीत होणारे
ब) बदलते
क) स्थिर
ड) यापैकी कोणतेही नाही
९. थेट मार्केटिंगचे पारंपारिक रूप आहे.
अ) समोरासमोर विक्री
ब) थेट विपणन
क) ऑनलाइन विपणन
ड) अप्रत्यक्ष विपणन
१०. म्हणजे समोरासमोर संभाषण.
अ) ऑनलाइन विपणन
ब) जाहिरात
क) वैयक्तिक विक्री
ड) आंतर विक्री
११. हे पैशाच्या स्वरूपात व्यक्त केलेल्या उत्पादनाच्या मूल्य आहे.
अ) किंमत
ब) पत
क) सवलत
ड) पुनर्विक्रीचे मूल्य
१२. ----- हे समूहाचे प्रतीक आहे.
अ) उत्पादने (वस्तू)
ब) मागणी

- क) किंमत ड) यापैकी कोणतेही नाही
१३. उत्पादन, विपणन आणि डिझाईन याचा काळजीपूर्वक आणि वस्तूनिष्ठ अभ्यास म्हणजे----- होय.
अ) विपणन संशोधन ब) विपणन
क) मागणी ड) यापैकी कोणतेही नाही

प्र. २) टीपा लिहा. (कोणतेही ३)

(१५)

१. ब्रँडिंग
२. वैयक्तिक विक्री
३. घाऊक विक्रेत्यांची कार्ये
४. किरकोळ व्यापारी
५. किंमत ठरविण्याचे महत्त्व

प्र. ३) खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नाचे उत्तर १५० शब्दांत लिहा.

(२०)

१. विपणन संशोधनाचे प्रकार सांगा.
२. उत्पादन जीवनचक्र संकल्पना सविस्तर
३. वितरणाचे विविध प्रकारचे चॅनेल काय आहेत?
४. “सेवेचे विपणन” म्हणजे काय? सेवांचे स्वरूप आणि वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.

प्र. ४) खालीलपैकी कोणत्याही एका प्रश्नाचे उत्तरे ३०० शब्दांत लिहा.

(१५)

१. विपणन म्हणजे काय विपणनाचे कार्य सविस्तर स्पष्ट करा.
२. उत्पादन विकास म्हणजे काय? उत्पादन विकास करतेवेळी विविध टप्पे स्पष्ट करा.
३. विपणन वर्गीकरण स्पष्ट करा.
