

Duration: 3 Hours

Marks : 100

- N.B.** 1. All questions are compulsory
2. Figures to the right indicate full marks.

Q.1A) Fill in the blanks with appropriate options given below. (Any Ten) (10)

- 1) _____ concept of marketing adopts product excellence.
a) Production
b) Selling
c) Marketing
d) Product
- 2) _____ is related to systematic gathering, recording and analyzing of data about problems relating to marketing of goods and services.
a) Marketing Research
b) Management Research
c) M.I.S.
d) Product Research
- 3) A _____ market is a small market segment.
a) Mini
b) Micro
c) Niche
d) Tiny
- 4) Repetition and recommendation of product results in _____.
a) Brand Loyalty
b) Brand Equity
c) Brand Positioning
d) Brand Extension
- 5) _____ means creating a distinct image of a product.
a) Segmentation
b) Promotion
c) Positioning
d) Penetration
- 6) _____ is the internal factor affecting Pricing.
a) Consumers
b) Competition
c) Economic conditions
d) Profit expected
- 7) Under _____ channel, the producer sells the product to the consumer without involving any middleman.
a) Direct
b) Indirect
c) Horizontal
d) vertical
- 8) _____ refers to integrating various methods of promoting a product.
a) Pace
b) IMC
c) Productivity
d) Publicity
- 9) _____ involves face to face communication and demonstration of product.
a) Advertising
b) Publicity
c) Personal selling
d) Marketing
- 10) A consumer has a right to be _____.
a) neglected
b) heard
c) seen
d) disregarded

- 11) Promotion of biodegradable products is an example of _____ marketing.
- a) Green
 - b) Social
 - c) Rural
 - d) Digital
- 12) _____ may be a reason for brand failure.
- a) Market segmentation
 - b) Brand positioning
 - c) Market targeting
 - d) Lack of CRM

B) State Whether the following statements are True or False. (Any Ten) (10)

- 1) The societal marketing concept considers society's long-term best interests along with the satisfaction of customers' wants and needs.
- 2) Marketing Research plays an essential role in creating customer satisfaction.
- 3) Perception is a psychological factor affecting consumer behavior.
- 4) Marketing mix is a consumer oriented activity.
- 5) Intangibility is one of the challenges in service positioning.
- 6) Competition is an internal factor affecting pricing decisions.
- 7) Channels of Distribution create only place utility.
- 8) Integrated Marketing Communications (IMC) does not include Public Relations.
- 9) Prospecting is the first step in Personal Selling.
- 10) Consumer organisations protect the interest of producers.
- 11) Refillable or reusable packaging can be an effective rural marketing strategy.
- 12) Reasonable price is one of the factors contributing to the failure of brands in India.

Q.2) Answer ANY TWO of the following: (15)

- a. Define Marketing. Explain its functions in detail.
- b. What is the Marketing Information System (MIS)? Explain components of MIS.
- c. Describe the Benefits of Market Segmentation

Q.3) Answer ANY TWO of the following: (15)

- a) Elaborate the concept of Product Life Cycle.
- b) What is Product Positioning? Explain strategies involved in Product Positioning.
- c) Explain various Pricing Strategies.

Q.4) Answer ANY TWO of the following: (15)

- a) Explain the various components of Supply Chain Management.
- b) What is Promotion? Explain the importance of Promotion?
- c) What are the different components of sales management?

Q.5) Answer ANY TWO of the following: (15)

- a) Explain the various strategies of Market Leader and Market Challenger.
- b) Discuss the importance of green marketing.
- c) Elaborate various career options available in marketing.

Q.6) Write short notes on ANY FOUR of the following: (20)

- a) Importance of Marketing
- b) Customer Relationship Management
- c) Essentials of a Good Package
- d) Skills required for Effective Selling.
- e) Role of Consumer Organizations
- f) Factors contributing to the success of a Brand

मराठी भाषांतर

वेळ: ३ तास

गुण: १००

सूचना : १. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.

२. उजवीकडील अंक गुण दर्शवितात

प्र. क्र. १ अ) दिलेल्या पर्यायातून गाळलेल्या जागा भरा. (कोणत्याही दोन) १०

१. विपणनाची _____ संकल्पना, उत्पादनाच्या उत्कृष्टतेचा अंगीकार करते.
 - अ) उत्पादन
 - ब) विक्री
 - क) विपणन
 - ड) वस्तु
२. वस्तू आणि सेवांच्या विपणनाशी संबंधित प्रश्नांना अनुसरून पद्धतशीर पाने माहितीची संकलन, नोंदणी आणि विश्लेषण म्हणजेच _____ होय.
 - अ) विपणन संशोधन
 - ब) व्यवस्थापन संशोधन
 - क) एम.आय.एस.
 - ड) वस्तु संशोधन
३. _____ बाजारपेठे हा बाजारपेठेचा अति लघु विभाग आहे.
 - अ) लहान
 - ब) सूक्ष्म
 - क) कोनाडा /Niche
 - ड) लघु
४. वस्तू-उत्पादनाच्या निष्पत्तीची पुनरावृत्ती आणि शिफारस म्हणजेच _____ होय.
 - अ) मुद्रा निष्ठा
 - ब) मुद्रा महात्म्य (Equity)
 - क) मुद्रा स्थान
 - ड) मुद्रा विस्तार
५. _____ म्हणजे वस्तू-उत्पादनाची वेगळी प्रतिमा निर्माण करणे होय.
 - अ) विभागणी
 - ब) विक्रय वृद्धी
 - क) स्थान निर्मिती
 - ड) प्रवेश
६. _____ म्हणजे किंमतीवर परिणाम करणारा अंतर्गत घटक होय.
 - अ) ग्राहक
 - ब) स्पर्धा
 - क) आर्थिक स्थिती
 - ड) अपेक्षित नफा
७. _____ वितरण साखळी कोणत्याही मध्यस्थाविना उत्पादक ग्राहकास थेट वस्तु विकतो.
 - अ) प्रत्यक्ष
 - ब) अप्रत्यक्ष
 - क) क्षितिज समान्तर
 - ड) उभे
८. वस्तुच्या विक्रय वृद्धीसाठी केलेल्या विविध पद्धतीच्या एकत्मकरणाला _____ म्हणतात.
 - अ) आवेग/गती
 - ब) IMC
 - क) उत्पादकता
 - ड) प्रसिद्धी
९. व्यापारा-भिमुख विक्रय वृद्धी प्रयत्नात _____ चा अंतर्भाव होतो.
 - अ) ऑफर-प्रस्ताव
 - ब) अदला-बदल योजना
 - क) वितरक पुरस्कार
 - ड) माहिती
९. _____ मध्ये समोरासमोरिल संवाद व वस्तुचे सादरिकरण समाविष्ट असते.
 - अ) जाहिरात
 - ब) प्रसिद्धी
 - क) वैयक्तिक विक्री कार्य
 - ड) विपणन

१०. _____ हा ग्राहकाचा अधिकार असतो.
- अ) दुर्लक्षित असणे ब) ऐकून घेतले जाणे
क) पहिले जाणे ड) बेदखल करणे अदला-बदल
११. विघटनशील वस्तू-उत्पादनास चालना देणे हे _____ विपणनाचे उदाहरण आहे.
- अ) हरित ब) सामाजिक
क) ग्रामिण ड) डिजिटल
१२. _____ हे वस्तूच्या अपयशाचे कारण असते.
- अ) बाजार विभागीकरण ब) वस्तू स्थान निर्मिती
क) बाजार लक्ष्यीकरण ड) CRM चा आभाव

प्र. १- ब) खालील विधाने चूक कि बरोबर ते सांगा. (कोणतेही दहा)

१०

१. ग्राहकांच्या अपेक्षा आणि गरजांची पूर्ती करण्या बरोबरच सामाजिक विपणन समाजाच्या दिर्घ कालीन हिताचा विचार करते.
२. ग्राहकास समाधानी करण्याच्या दृष्टीने विपणन संशोधन महत्वाची भूमिका बजावते.
३. समज किंवा धारणा हा ग्राहक वर्तन प्रभावित करणारा मानसिक घटक आहे.
४. विपणन मिश्र ही ग्राहका-भिमुख क्रिया आहे.
५. सेवा स्थान निश्चिती मध्ये सेवांची अमूर्तता हे एक आव्हान आहे.
६. स्पर्धा हा वस्तूच्या किंमत निश्चितीकरणातील अंतर्गत घटक आहे.
७. वितरण साखळी केवळ स्थान उपयोगिता निर्माण करते.
८. एकात्मिक विपणन संज्ञापनात (IMC) जनसंपर्कचा संबंध नसतो.
९. संभाव्यता निश्चिती ही वैयक्तिक विक्री प्रक्रियेची पहिली पायरी आहे.
१०. ग्राहक संघटना उत्पत्तीचे हित जपतात.
११. पुनरभरण किंवा पुनश्चवापरता येणारे संवेष्टन ही ग्रामिण विपानांच्या दृष्टीने एक प्रभावी रणनीती ठरू शकते.
१२. भारतात ब्रांड अपयशी होण्यामागे वाजवी किंमत धोरण हे एक कारण जबाबदार आहे.

प्र. क्र. २ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

१५

- अ) विपणनाची व्याख्या सांगून विपणनाची कार्ये स्पष्ट करा.
ब) विपणन माहिती पद्धती (MIS) म्हंजे काय? MIS) चे घटक विशद करा.
क) बाजारपेठ विभागणीच्या (Segmentation) फायदे स्पष्ट करा.

प्र. क्र. ३ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

१५

- अ) वस्तू जीवन चक्र (PLC) ही संकल्पना सविस्तर स्पष्ट करा.
ब) वस्तू प्रतिमा स्थान निर्मिती (Positioning) म्हणजे काय.? वस्तू प्रतिमा स्थान निर्मिती प्रक्रियेत समाविष्ट असणाऱ्या रणनीती विशद करा.
क) किंमत आकारणीच्या विविध रणनीती स्पष्ट करा.

- प्र. क्र. ४ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. १५
- अ) पुरवठा साखळी व्यवस्थापना चे विविध घटक स्पष्ट करा.
ब) विक्रय वृद्धी (Promotion) म्हणजे काय? विक्रय वृद्धी चे महत्व स्पष्ट करा.
क) विक्री व्यवस्थापनाचे विविध घटक कोणकोणते?
- प्र. क्र. ५ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. १५
- अ) बाजारनेता व बाजार आव्हान कर्ता यांची रणनीति स्पष्ट करा.
ब) 'हरित विपणनाचे महत्व', या विषयी चर्चा करा.
क) विपणनातील करिअरच्या विविध संधी-पर्याय विषद करा.
- प्र. क्र. ६ थोडक्यात टिप लिहा. (कोणत्याही चार) २०
- अ) विपणना चे महत्व
ब) ग्राहक संबंध व्यवस्थापन (CRM)
क) चांगल्या वेष्टणाच्या आवश्यक बाबी
ड) प्रभावी विक्री च्या दृष्टीने आवश्यक कौशल्ये.
ई) ग्राहक संघटनांची भूमिका.
फ) मुद्रा (BRAND) यशप्राप्तीच्या दृष्टीने जबादार असणारे घटक.
