

[Time: 3 Hours]

[Marks: 100]

Please check whether you have got the right question paper.

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

**1. (A) Select the most appropriate answer from the options given below (Any Ten) (10)**

- 1) \_\_\_\_\_ concept of Marketing aims at making the product widely available.
  - a) Production
  - b) Exchange
  - c) Relationship
  - d) Holistic
- 2) \_\_\_\_\_ is one of components of Marketing Information System.
  - a) Marketing Mission
  - b) Marketing Channel
  - c) Marketing Mix
  - d) Marketing Intelligence
- 3) Usage rate is one of the bases of Market \_\_\_\_\_.
  - a) Channel
  - b) Distribution
  - c) Segmentation
  - d) None of these
- 4) During \_\_\_\_\_ stage, the product is launched in the market.
  - a) Introduction
  - b) Growth
  - c) Maturity
  - d) Decline
- 5) \_\_\_\_\_ is a strategy when a firm uses an existing brand name to introduce a product in a different product category.
  - a) Brand Extension
  - b) Brand Positioning
  - c) Brand Equity
  - d) Brand Deletion
- 6) \_\_\_\_\_ internal factor influences pricing of the product.
  - a) Demand
  - b) Cost
  - c) Competition
  - d) Consumer
- 7) Manufacturer to customer distribution channel is called as \_\_\_\_\_.
  - a) Zero- level Channel
  - b) Multi-Level Channel
  - c) Two- level Channel
  - d) None of these
- 8) \_\_\_\_\_ is one of the elements of promotion.
  - a) Transport
  - b) Warehousing
  - c) Packaging
  - d) Logistics
- 9) \_\_\_\_\_ is a step in personal selling.
  - a) Prospecting
  - b) External Environment
  - c) Internal Environment
  - d) Perception
- 10) Consumer organizations assist individual customers in \_\_\_\_\_.
  - a) Legal matters
  - b) Brand Selection
  - c) Product selection
  - d) None of these

- 11) In rural marketing most of the rural customers prefer to make payment by \_\_\_\_\_.
- a) Demand Draft
  - b) Cheque
  - c) Cash
  - d) None of these
- 12) Marketing Manager of a global firm does not face \_\_\_\_\_ challenge.
- a) Global Market
  - b) Demographics
  - c) Communication
  - d) None of these

**(B) State whether the following statements are true or false: (Any Ten) (10)**

- 1) Branding is one of the important functions of Marketing.
- 2) Market Research emphasizes on accurate data collection and critical analysis.
- 3) There are four patterns of target market selection.
- 4) Gratitude is one of the parameters in the service positioning.
- 5) For effective product designs managers need not to conduct marketing research.
- 6) Label performs the function of an information tag.
- 7) Long channels of distribution are most suitable when there are few customers concentrated in particular area.
- 8) Public Relation is an important element of IMC.
- 9) Supply Chain Management is a part of logistics.
- 10) The word 'ethics' is derived from the Latin word 'ethnic'.
- 11) Viral marketing is one of the forms of digital marketing.
- 12) Cloning is a marketing Strategy adopted by market leaders.

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

- a) Define Marketing. Explain its functions.
- b) What is Data Mining? Explain the importance of Data Mining.
- c) Explain the various bases of Market segmentation.

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

- a) Discuss the various stages in Product Life Cycle.
- b) Explain the importance of service positioning.
- c) Elaborate on the various pricing strategies.

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

- a) Explain the various factors influencing the selection of Channel of Distribution.
- b) Define Integrated Marketing Communication. Explain its scope.
- c) What are the different components of Sales Management?

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

- a) Explain the competitive strategies for Market Challengers and Market Nichers.
- b) Explain the importance of Green Marketing.
- c) Describe the reasons for failure of brands in India with suitable examples.

6. Write short notes on ANY FOUR of the following:

(20)

- a) Strategic Marketing V/s Traditional Marketing
- b) Market Targeting.
- c) Packaging.
- d) Skills required for effective selling.
- e) Unethical practices in Marketing.
- f) Careers in Marketing.

-----

(मराठी रुपांतर)

(वेळ: ३ तास)

(गुण: १००)

सूचना १) सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहे.

२) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

३) इंग्रजी भाषेतील प्रश्नपत्रिका प्रमाण मानावी.

प्र.१ला.अ) खालील दिलेल्या पर्यायांपैकी योग्य तो पर्याय निवडा. (कोणतेही १०) (१०)

- १) \_\_\_\_\_ ही विपणनाची संकल्पना वस्तू सर्वत्र उपलब्ध करण्याचा उद्देश ठेवते.  
अ) उत्पादन ब) विनिमय  
क) संपर्कता ड) समग्र
- २) \_\_\_\_\_ हा एक विपणन माहिती प्रणालीचा घटक आहे.  
अ) विपणनाचे जीवित कार्य ब) विपणन मार्ग  
क) विपणन मिश्र ड) विपणन बुद्धिमत्ता
- ३) वापराचा दर हा एक विपणी \_\_\_\_\_ चा आधार आहे.  
अ) साखळी ब) वितरण  
क) विभागीकरण ड) यापैकी नाही
- ४) या \_\_\_\_\_ टप्प्यांमध्ये बाजारात वस्तू प्रस्तावित केली जाते.  
अ) ओळख ब) वाढ  
क) परिपक्वता ड) नाकारणे
- ५) \_\_\_\_\_ ही एक व्यूहरचना आहे ज्यात कंपनी विविध वस्तू वर्गवारीत वस्तूची ओळख करून देण्यासाठी अस्तित्वात असल्याले बोधनामांकन वापरते.  
अ) बोधनामांकन विस्तार ब) बोधनामांकन अवस्था  
क) बोधनामांकन सहभाग ड) बोधनामांकन वगळणे
- ६) \_\_\_\_\_ हा आंतरिक घटक वस्तूच्या किमतीला प्रभावित करतो.  
अ) मागणी ब) खर्च  
क) स्पर्धा ड) ग्राहक
- ७) उत्पादक ते ग्राहक याला \_\_\_\_\_ एक वितरणाची साखळी म्हणतात.  
अ) शून्य-स्तर साखळी ब) बहुविध-स्तर साखळी  
क) द्वी-स्तर साखळी ड) यापैकी नाही
- ८) \_\_\_\_\_ हा एक वृद्धीतील घटक होय.  
अ) वाहतूक ब) वखार  
क) पृष्ठांकन ड) लॉजीस्टीक

- ९) \_\_\_\_\_ ही एक वैयक्तिक विक्रयातील पायरी आहे.  
 अ) संभाव्य ग्राहक  
 ब) बाह्य वातावरण  
 क) आंतरिक वातावरण  
 ड) दृष्टीकोन
- १०) ग्राहक संघटना ग्राहकांना वैयक्तिकरित्या \_\_\_\_\_ याकरिता मदत करते.  
 अ) कायदेशीर विषयी  
 ब) बोधनामांकनाची निवड  
 क) वस्तू निवड  
 ड) यापैकी नाही
- ११) ग्रामीण विपणनात अधिकतर ग्रामीण ग्राहक देयक रक्कम देण्यासाठी \_\_\_\_\_ याला प्राधान्य देतात.  
 अ) डिमांड ड्राफ्ट  
 ब) धनादेश  
 क) रोकड  
 ड) यापैकी नाही
- १२) एका जागतिक कंपनीचा विपणन व्यवस्थापक \_\_\_\_\_ या आव्हानांना सामोरे जात नाही.  
 अ) जागतिक बाजार  
 ब) लोकसंख्या शास्त्र  
 क) संदेश वहन  
 ड) यापैकी नाही

ब) खालील दिलेले वाक्य चूक कि बरोबर ते लिहा (कोणतेही दहा). (१०)

- १) बोधनामांकन हे एक विपणनाचे महत्वाचे कार्य आहे.
- २) विपणन संशोधन हे अचूक माहिती आणि टीकात्मक विश्लेषण यावर भर देत असते.
- ३) लक्ष्य विपणन निवडीच्या चार पद्धती आहेत.
- ४) कृतज्ञता ही एक सेवा अवस्थेतील मोजमापक आहे.
- ५) उत्कृष्ट वस्तू रचनाकृतीसाठी व्यवस्थापकाने विपणन संशोधन करणे गरजेचे नसते.
- ६) लेबल हे माहिती चिन्नाचे कार्य पूर्ण करते.
- ७) वितरणाची लांब साखळी सोयीची असते जेव्हा काहीच ग्राहक एका विशिष्ट क्षेत्रात केंद्रीभूत असतात.
- ८) जनसंपर्कता हा एक आय.एम.सी चा एक महत्वाचा घटक आहे.
- ९) पुरवठा साखळी व्यवस्थापन हा एक लॉजिस्टिकचा भाग आहे.
- १०) 'एथिक्स' हा शब्द लॅटीन शब्द 'एथनिक' पासून आलेला आहे.
- ११) व्हायरल विपणन हे एक डिजिटल विपणनाचे स्वरूप आहे.
- १२) विपणन नेतृत्वधारकाकडून क्लोनिंग ही एक विपणन व्यूहरचना म्हणून स्वीकृत केल्या जाते.

प्र.२रा. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१५)

- अ) विपणनाची परिभाषा लिहा. त्याची कार्ये स्पष्ट करा.
- ब) माहिती खणन म्हणजे काय? माहिती खणनाचे महत्व स्पष्ट करा.
- क) विपणी विभागीकरणाचे विविध आधार स्पष्ट करा.

प्र.३रा. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१५)

- अ) वस्तू जीवन चक्रातील विविध पायऱ्यांची चर्चा करा.
- ब) सेवा अवस्थांचे महत्व वर्णन करा.
- क) विविध किंमत व्यूहरचनांचा तपशील द्या.

प्र.४था. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१५)

- अ) वितरण साखळीच्या निवडीला प्रभावित करणारे विविध घटक स्पष्ट करा.
- ब) एकत्रित विपणन संदेशवहनाची परिभाषा द्या. त्याची व्याप्ती स्पष्ट करा.
- क) विक्री व्यवस्थापनाचे विविध घटक कोणते आहेत?

प्र.५वा. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (१५)

- अ) विपणी आव्हानाकाराच्या आणि लघु विपणनी कर्त्याच्या स्पर्धात्मक व्यूहरचना स्पष्ट करा.
- ब) हरित विपणनाचे महत्व स्पष्ट करा.
- क) भारतातील बोधनामांकन अयशस्वीतेची कारणे योग्य उदाहरणासह लिहा.

प्र.६वा. खालीलपैकी कोणतेही चारांवर टीपा लिहा. (२०)

- अ) व्यूहरचनात्मक विपणन v/s पारंपारिक विपणन
- ब) विपणी लक्ष्यधारक
- क) पृष्ठांकन
- ड) प्रभावी विक्रीसाठी कौशल्यांची आवश्यकता
- इ) विपणनातील अनैतिक सराव
- फ) विपणनातील रोजगाराच्या संधी