

Seat No.	
----------	--

A

Total No. of Pages: 3

B.Com. (Part-I) (Semester-I) Examination, (NEP 2020) March 2023

**Principles of Marketing
Sub. Code: 87965**

Day and Date: 30/05/2023

Marks 40

Time: 10.30 am –12.30 pm

Instructions 1) All questions carry equal marks.
2) All questions are compulsory

Que. No. 1. Fill in the blanks

Marks 8

1) Marketing is a -----Process.

A) Legal B) illegal C) Both D) None of the above

2) The study of -----is the basis for Marketing plans and policies.

A) Profit B) Loss C) Consumer Behavior D) None of the above

3) Consumer Behavior is very -----

A) Dynamic B) Stable C) Bad D) None of the above

4) -----is primary step in the consumer buying decision process

A) Information search B) Need recognition C) Evaluation D) none of the above

5) Personal income is ----- factor which influence on consumer Behaviour.

A) Social B) Economical C) Cultural Factors D) none of the above

6) -----is the process of dividing market into smaller homogenous parts.

A) Consumer B) Need recognition C) None of the above D) Market Segmentation

7) ----- helps in understanding customer needs,wants etc.

A) Market Segmentation B) Need recognition

C) None of the above D) All the above/

8) -----is characteristic of rural marketing.

A) Product

B) Large and scattered market

C) Evaluation

D) none of the above



Que. No. 2 Explain step in the consumer buying decision process Marks 8

OR

Describe objectives of product positioning

Que No. 3 Write Factors which influence on consumer Behaviour

OR

Explain Characteristics of rural Marketing

Que No. 4 Short answer question (Any 2 out of 3) Marks 8

- A) Explain Rural marketing of India
B) Describe concept 'Product Differentiation'
C) Write Importance of Target Marketing

Que No. 5 Write short notes (any two out of three) Marks 8

- 1) Consumer Behavior
2) Market segmentation
3) Rural Marketing

मराठी रुपांतर

प्रश्नक्र. १. रिकाम्या जागा भरा.

गुण ८

1) विपणन हि -----प्रक्रिया आहे.

अ) कायदेशिर ब) वरिल पैकी नाही क) दोन्ही ड) बेकायदेशिर

2) ----- चा अभ्यास करणे हा विपणनाचे नियोजन व धोरणे यांचा पाया आहे.
अ) फायदा ब) तोटा क) ग्राहक वर्तन ड) वरिल पैकी नाही

3) ग्राहक वर्तन ही ----- असते.

अ) बदलणारी ब) स्थिर क) वाईट ड) वरिल पैकी नाही.

4) ----- ही ग्राहक खरेदी प्रक्रीयेतील प्राथम पायरी आहे.

अ) माहितीचा शोध ब) गरजा ठरविणे क) मुल्यांकन ड) वरिल पैकी नाही

5) वैयक्तीक उत्पन्न हा ----- घटक ग्राहकाच्या वर्तनकिवर परिणाम करतो.

अ) सामाजिक ब) आर्थिक क) वरिल पैकी नाही. ड) सांस्कृतिक घटक

6) बाजार पेठेचे वैशिष्ट्याच्या आधारे विभाजन करणे म्हणजे ----- होय

अ) ग्राहक ब) गरजा ठरविणे क) वरिल पैकी नाही ड) बाजार पेठेचे विभाजन

7) ग्राहकांच्या गरजा, ईच्छा, समजून घेण्यासाठी ----- चा उपयोग होतो.

अ) बाजार पेठेचे विभाजन ब) गरजा ठरविणे क) वरिल पैकी नाही. ड) वरिल पैकी सर्व

8) ----- हे ग्रामीण विपणनाचे वैशिष्ट्य आहे

अ) वस्तु ब) विस्तारित बाजार पेठ क) मुल्यांकन ड) वरिल पैकी नाही

प्रश्न क्र. २ ग्राहक खरेदी प्रक्रीयेतील पायऱ्या स्पष्ट करा

गुण ८

किंवा

वस्तूचे स्थाननिश्चितीकरणाची उद्दीष्ट स्पष्ट करा

प्रश्न क्र. 3 ग्राहकाच्या वर्तनकिवर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा

गुण ८

किंवा

ग्रामीण विपणनाची वैशिष्ट्य स्पष्ट करा

प्रश्न क्र. ४ लघुत्तरी प्रश्न (कोणतेही दोन)

गुण ८

अ) भारतातील ग्रामीण विपणनाचे वर्णन करा

ब) वस्तुभेदीकरण संकल्पना व महत्व स्पष्ट करा

क) लक्षकेद्रि विपणनाचे फायदे लिहा

प्रश्नक्र. ५ टिपा लिहा (कोणत्याहीदोन)

गुण ८

अ) ग्राहक वर्तन

ब) बाजार पेठ विभाजन

क) ग्रामीण विपणन



Seat No.	
----------	--

A

Total No. of Pages: 3

B.Com. (Part-I) (Semester-II) Examination, (NEP 2020) March 2023.

Principles of Marketing
Sub. Code: 87980

Marks 40

Day and Date: 30/05/2023

Time: 2.30 pm – 4.30 pm

Instructions 1) All questions carry equal marks.
2) All questions are compulsory

Que. No. 1. Fill in the blanks

Marks 8

1)..... are purchased for production purpose.

A) Industrial Goods B) Consumer Goods C) Both D) None of these

2) is the important factor in marketing process.

A) Product B) Cash C) Trade D) None of these

3) indicates superiority of Product .

A) Life of Product B) Service C) Quality D) None of these

4) Life of Product is.....

A) Limited B) Unlimited C) Both D) None of these

5) is the general group of activities in designing the containers or wrappers for the product.

A) Packaging B) Production C) Services D) None of these

6) Retail business may be done by

A) Manufacturer B) Wholesaler C) Retailer D) All of these

7) Is any action or decision that will promote or help to promote sales

A) Sales promotion B) Profit C) Loss D) None of the above

8)is an attempt to recognize distinct stages in the sales history of the Product.

A) Sales promotion B) Profit C) Product Life Cycle D) None of the above



Que No. 2 Explain factors affected on selection of product distribution channels Marks 8

OR

Explain stages in Product Life Cycle

Que No. 3 Describe internal and external factors which are affected on price of the product

OR

Describe present status of retail business in India

Marks 8

Que No. 4 Short answer question (Any 2 out of 3)

Marks 8

- A) Explain new product development process
B) Define retailing and wholesaling and Explain its features
C) Define product concept and explain features of product.

OR

Que No. 5 Write short notes (any two out of three)

Marks 8

- 1 Product concept
2 Advertisement
3 Types of distribution channels

मराठी रूपांतर

प्रश्न क्र. १. रिकाम्या जागा भरा.

गुण ८

- १)..... वस्तूची खरेदी उत्पादन कार्यासाठी केली जाते.
अ) औद्योगिक वस्तू ब) ग्राहक वस्तू क) दोन्ही अ आणि ब ड) वरील पैकी नाही
२) विपणन प्रक्रियेमध्ये हा सर्वात महत्वाचा घटक होय.
अ) वस्तू ब) पैसा क) व्यापार ड) यापैकी नाही
३) ही वस्तूच्या उत्तमतेचे प्रमाण दर्शवित असते.
अ) वस्तूचा जीवनकाळ ब) सेवा क) गुणवत्ता ड) यापैकी नाही
४) वस्तूचा जीवनकाळ असतो.
अ) मर्यादित ब) अमर्यादित क) दोन्ही अ आणि ब ड) यापैकी नाही

५) वस्तूला गुंडाळण्यासाठी डबा अथवा पेटी तयार करण्यासाठी सर्वसाधारण स्वरूपाची क्रिया म्हणजे होय.

अ) आवेष्टन ब) उत्पादन क) सेवा ड) यापैकी नाही

६) किरकोळ व्यापार हा कडून केला जाऊ शकतो.

अ) उत्पादक ब) घाऊक व्यापारी क) किरकोळ व्यापारी ड) वरील सर्व

७) विक्री वाढवणारी अथवा वाढवण्यास मदत करणारी कोणतीही कृती अथवा निर्णय म्हणजे होय.

अ) विक्रयवृद्धी ब) तोटा क) जाहिरात ड) यापैकी नाही

८) वस्तूच्या विक्री इतिहासातील विभिन्न अवस्था दर्शविणाऱ्या क्रिया म्हणजे होय.

अ) विक्रयवृद्धी ब) वस्तू जीवन चक्र क) जाहिरात ड) यापैकी नाही

प्रश्न क्र. २ वितरण मार्गाच्या निवडीवर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा.

गुण ८

किंवा

वस्तू जीवन चक्राच्या पायऱ्या स्पष्ट करा.

प्रश्न क्र. ३ वस्तूच्या किंमतीवर परिणाम करणारे अंतर्गत व बाह्य घटकांचे वर्णन करा.

गुण ८

किंवा

भारतातील, सध्याच्या काळातील किरकोळ व्यापाराचे चित्र स्पष्ट करा.

प्रश्न क्र. ४ लघुत्तरी प्रश्न (कोणतेही दोन)

गुण ८

अ) नववस्तू विकासाची प्रक्रिया स्पष्ट करा

ब) घाऊक व्यापार व किरकोळ व्यापार म्हणजे काय? त्यांची वैशिष्ट्ये सांगा.

क) वस्तू म्हणजे काय? वस्तूची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.

प्रश्न क्र. ५ टिपा लिहा (कोणत्याही दोन)

गुण

अ) किंमत संकल्पना

ब) जाहिरात

क) वितरण मार्गाचे प्रकार

