

[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) The _____ concept rests on four pillars: target market, customer needs, integrated marketing and profitability.
a) Product b) Production
c) Marketing d) Holistic
- 2) With the help of _____ marketers can analyze customer behavior.
a) Marketing Research b) Enterprise
c) Production concept d) None of these
- 3) _____ is one of the patterns of target market selection.
a) Full market coverage b) Half market coverage
c) Middle market coverage d) All of these
- 4) _____ is an element of the Marketing Mix.
a) Profit b) Price
c) Investment d) Plan
- 5) _____ is the part of the product that carries information about the product and the seller.
a) Channels b) Profit
c) Label d) Decision
- 6) _____ when registered becomes a trademark.
a) Brand b) Product
c) Patent d) Copyright
- 7) In _____ distribution system, two or more firms at the same level come together for marketing purpose.
a) Horizontal b) Multi-Channel
c) Multi-Level d) None of these
- 8) _____ includes tools like discounts, coupons, free samples etc. used to stimulate demand.
a) Public Relations b) Sales Promotion
c) Supply d) Publicity
- 9) _____ is one of important steps in personal selling.
a) Blurring b) Prospecting
c) Reporting d) Mentoring

- 10) Ethics is a branch of _____ which is concerned with human conduct.
- Physiology
 - Psychology
 - Philosophy
 - Sociology
- 11) _____ marketing makes use of electronic devices such as computer.
- Digital
 - Green
 - Rural
 - Traditional
- 12) _____ is/are main factors contributing to the success of brands in India.
- Unique Selling Proposition
 - Innovation
 - Consistency
 - All of these

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

- Co-ordinating is a very important function of Marketing.
- Marketing Research is increasing the gap between the producers and consumers.
- Data warehousing is one of the techniques in Customer Relationship Management.
- Brands should be repositioned frequently.
- Odd pricing is also called psychological pricing.
- Label acts as a silent salesman.
- Direct channel of distribution involves intermediaries to sell goods to final consumers.
- Packaging helps in promotion of goods.
- Sales Planning involves setting sales targets.
- The consumer organizations create awareness about consumer rights.
- Green Marketing contributes to the betterment of public health.
- Over spending on promotion can lead to failure of brand.

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

- How strategic marketing differs from traditional marketing? Explain.
- Discuss the various components of Marketing Information System.
- Explain in detail any two factors influencing consumer behaviour.

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

- Describe the management of different stages of Product Life Cycle.
- What is Packaging? Explain the essentials of a good packaging.
- Explain the various factors affecting pricing.

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

- Explain the different types of traditional Channels of Distribution.
- What is Promotion? Explain the important elements of Promotion-mix?
- Discuss the components of Sales Management.

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

- a) Explain the competitive strategies for Market Leaders and Market Followers.
- b) What are the features of Indian Rural Market?
- c) Elaborate various careers in marketing in 21st century.

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

- a) Importance of Marketing.
- b) Bases of Market segmentation.
- c) Strategies of product positioning.
- d) Integrated Marketing Communication.
- e) Unethical practices in Marketing.
- f) Factors contributing to success of a brand.

(मराठी रूपांतर)

(वेळ: ३ तास)

(गुण: १००)

- सूचना**
- १) सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहे.
 - २) उजवीकडील अंक पुर्ण गुण दर्शवितात.
 - ३) इंग्रजी भाषेतील प्रश्नपत्रिका प्रमाण मानावी.

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

- १) _____ ही संज्ञा लक्ष्य विपणी, ग्राहकांच्या गरजा, एकत्रित विपणन आणि नफयाची क्षमता या चार स्तंभांवर अवलंबून आहे.

अ) वस्तू	ब) उत्पादन
क) विपणन	ड) समग्र
- २) _____ च्या सहाय्याने विपणीकर्ता ग्राहकांच्या वर्तणुकीचे विश्लेषण करू शकतो.

अ) विपणन संशोधन	ब) उद्योग
क) उत्पादन संकल्पना	ड) यापैकी नाही
- ३) _____ हा लक्ष्यवेधी विपणी निवडीचा हा एक नमुना आहे.

अ) पूर्ण विपणी क्षेत्र	ब) अर्धे विपणी क्षेत्र
क) मध्यम विपणी क्षेत्र	ड) यापैकी सर्वच
- ४) _____ हा एक विपणन मिश्रणातील घटक आहे.

अ) नफा	ब) किंमत
क) गुंतवणूक	ड) योजना
- ५) _____ हा वस्तूचा भाग आहे जो वस्तूची आणि विक्रेत्याची माहिती पुरवितो.

अ) साखळी	ब) नफा
क) लेबल	ड) निर्णय
- ६) _____ जेव्हा पंजीकृत होते तेव्हा एक व्यापारचिन्ह होते.

अ) बोधनामांकन	ब) वस्तू
क) पेटेट	ड) मुद्रण हक्क

- ७) या _____ वितरण प्रणालीत दोन किंवा अधिक संस्था एकाच पातळीवर विपणनाच्या उद्घीष्टांसाठी एकत्र येतात.
- अ) भूसमांतर
 - ब) बहुविध - साखळी
 - क) बहुविध - पातळी
 - ड) यापैकी नाही
- ८) _____ उत्तेजनात्मक मागणीसाठी डिस्काउंट, कुपन्स, फ्री सॅम्पल्स इत्यादी तंत्रांचा उपयोग केला जातो.
- अ) जनसंपर्क
 - ब) विक्रियवृद्धी
 - क) पुरवठा
 - ड) प्रसिद्धी
- ९) _____ ही एक वैयक्तिक विक्रीतील महत्वाची पायरी आहे.
- अ) अस्पष्टता
 - ब) पुर्वक्षण
 - क) अहवाल
 - ड) मार्गदर्शन
- १०) नितीमत्ता ही एक शाखा आहे _____ जी मानवी वर्तणूकीशी संबंधित आहे.
- अ) शरीरशास्त्र
 - ब) मानसशास्त्र
 - क) तत्वज्ञानशास्त्र
 - ड) समाजशास्त्र
- ११) _____ याचा संगणकासारख्या इलेक्ट्रॉनिक यंत्राचा वापर विपणनात केला जातो.
- अ) डिजिटल
 - ब) हरित
 - क) ग्रामीण
 - ड) पारंपारिक
- १२) _____ हे मुख्यघटक भारतात वस्तूच्या यशस्वी बोधनामांकनासाठी महत्वाचे योगदान देतात.
- अ) विशिष्ट विक्रिय प्रस्ताव
 - ब) नविनीकरण
 - क) सातत्यपणा
 - ड) यापैकी सर्व

ब) खालील विधाने खरे किंवा खोटे ते सांगा (कोणतेही दहा) (१०)

- १) समन्वय हे एक विपणनाचे फार महत्वाचे कार्य आहे.
- २) विपणन संशोधन हे उत्पादक आणि ग्राहक यातील दरी वाढविण्याचे काम करते.
- ३) माहिती साठविणे हे एक ग्राहक संपर्क व्यवस्थापनातील महत्वाचे तंत्र आहे.
- ४) बोधनामांकनाचे नियमितपणे पुनःअवस्थीकरण व्हायला पाहिजे.
- ५) विलक्षण किंमती पद्धती याला मानसिक किंमती पद्धती सुद्धा म्हणतात.
- ६) लेबल हे एक मूक विक्रेत्याचे काम करते.
- ७) प्रत्यक्ष वितरण मार्गमध्ये मध्यस्थ अंतिम ग्राहकाला वस्तू विकतात.
- ८) वस्तूच्या वृद्धीसाठी पृष्ठांकनाची मदत होते.

- ९) विक्रय नियोजनात विक्रय लक्ष्य उभारल्या जाते.
- १०) ग्राहक संघटना ग्राहकाच्या अधिकारासाठी जागरूकता निर्माण करतात.
- ११) हरित विपणन जनतेच्या स्वास्थ्याच्या चांगल्यासाठी योगदान देते.
- १२) वृद्धीवर जास्तीचा खर्च बोधनामांकनाच्या अयशस्वीतेला कारणीभूत ठरु शकतो.

प्र.२ खालील पैकी कोणतेही दोन प्रश्नाची उत्तरे लिहा.

(१५)

- अ) व्युहरचनात्मक विपणन हे पारंपारिक विपणनापेक्षा कसे वेगळे आहे? स्पष्ट करा.
- ब) विपणन माहिती प्रणालीच्या विविध घटकांची चर्चा करा.
- क) ग्राहकांच्या वर्तण्याकांवर प्रभाव टाकणारे कोणतेही दोन घटक स्पष्ट करा.

प्र.३. खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

(१५)

- अ) वस्तू जीवन चक्राच्या विविध पायऱ्यांच्या व्यवस्थापनाचे वर्णन करा.
- ब) पृष्ठांकन म्हणजे काय? चांगल्या पृष्ठांकनाची आवश्यकता स्पष्ट करा.
- क) किंमतीवर परिणाम करणारे विविध घटक स्पष्ट करा.

प्र.४था. खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

(१५)

- अ) पारंपरिक वितरणाच्या मार्गाचे विविध प्रकार स्पष्ट करा.
- ब) वृद्धी म्हणजे काय? वृद्धी मिश्रणाचे महत्वाचे घटक स्पष्ट करा.
- क) विक्री व्यवस्थापनाच्या घटकांची चर्चा करा.

प्र.५वा. खालील पैकी कोणतेही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

(१५)

- अ) विपणी नेतृत्वधारक आणि विपणी अनुयायी यांच्यासाठी स्पर्धात्मक व्यूहरचना स्पष्ट करा.
- ब) भारतीय ग्रामीण विपणीचे वैशिष्ट्ये कोणती आहेत?
- क) एकविसाव्या शतकातील विपणनातील विविध रोजगार संधीचे स्पष्टीकरण द्या.

प्र.६. खालील पैकी कोणत्याही चारांवर टीपा लिहा.

(२०)

- अ) विपणनाचे महत्व.
- ब) विपणी विभागीकरणाचे आधार.
- क) वस्तू अवस्थांच्या व्यूहरचना.
- ड) एकत्रित विपणन संदेशवहन
- इ) विपणानातील अनैतिक पद्धती.
- फ) बोधनामांकनाच्या यशात योगदान करणारे घटक.