

AU--1476

B.Com. (Part-III) Examination
PRINCIPLES OF MARKETING

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 70

- N.B. :-** (1) All questions are compulsory
(2) All questions carry equal marks.

1. Explain :

- | | |
|---|---|
| (a) Meaning of Marketing. | 3 |
| (b) Market Segmentation. | 3 |
| (c) Marketing Mix (4Ps). | 4 |
| (d) Factors influencing consumer behaviour. | 4 |

OR

- | | |
|--|---|
| (e) External marketing environment. | 3 |
| (f) Product concept. | 3 |
| (g) Consumer behaviour. | 4 |
| (h) Factors affecting market segmentation. | 4 |

2. Explain :

- | | |
|----------------------------|---|
| (a) Types of Product. | 3 |
| (b) Product Planning. | 3 |
| (c) Meaning of Brand. | 4 |
| (d) Meaning of Trade Mark. | 4 |

OR

- | | |
|------------------------------------|---|
| (e) Concept of Industrial Product. | 3 |
| (f) Product development. | 3 |
| (g) Importance of packaging. | 4 |
| (h) Product life-cycle. | 4 |

3. (a) Explain the importance of pricing in business and factors affecting price determination. 14

OR

- (b) Explain various pricing methods and explain the types of discount and rebates. 14
4. (a) Explain the concept of channels of distribution. Discuss the factors affecting choice of distribution of channels. 14

OR

- (b) What do you mean by physical distribution of goods ? Elaborate importance of transportation and warehousing in physical distribution of goods. 14
5. Explain :
- (a) Concept of sales promotion. 3
- (b) Limitations of Television advertising. 3
- (c) Characteristics of an effective advertisement. 4
- (d) Concept of personal selling. 4

OR

- (e) Print media advertising. 3
- (f) Merits of newspaper advertising. 3
- (g) Functions of salesman. 4
- (h) Methods of sales promotion. 4

AU-1476

B.Com. (Part-III) Examination
PRINCIPLES OF MARKETING

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 70

(मराठी माध्यम)

- नोट :- (1) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.
(2) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. स्पष्ट करा :

- | | |
|--|---|
| (अ) विपणनाचा अर्थ. | 3 |
| (ब) विपणी विभाजीकरण. | 3 |
| (क) विपणन मिश्र, (4Ps). | 4 |
| (ड) ग्राहक वर्तणुकीवर परिणाम करणारे घटक. | 4 |

किंवा

- | | |
|---|---|
| (इ) विपणनाचे बहीर्गत पर्यावरण. | 3 |
| (फ) उत्पाद संकल्पना. | 3 |
| (ग) ग्राहक वागणुक. | 4 |
| (ह) विपणी विभाजीकरणाला प्रभावित करणारे घटक. | 4 |

2. स्पष्ट करा :

- | | |
|----------------------------|---|
| (अ) उत्पाद प्रकार. | 3 |
| (ब) उत्पाद नियोजन. | 3 |
| (क) ब्रॅन्डचा अर्थ. | 4 |
| (ड) व्यापार चिन्हाचा अर्थ. | 4 |

किंवा

- | | |
|--------------------------------|---|
| (इ) औद्योगिक उत्पादची संकल्पना | 3 |
| (फ) उत्पाद विकास | 3 |
| (ग) संवेष्टनाचे महत्त्व | 4 |
| (ह) उत्पाद जीवन-चक्र. | 4 |

VOX-34288

3

(Contd.)

3. (अ) व्यवसायामध्ये किंमत निर्धारणाचे महत्त्व स्पष्ट करा. व किंमत निर्धारणाचे धटक स्पष्ट करा ? 14

किंवा

- (ब) किंमत निर्धारणाच्या विविध पद्धती स्पष्ट करा. आणि कसर व सुटचे धटक स्पष्ट करा ? 14
4. (अ) वितरण प्रणालीची संकल्पना स्पष्ट करा ? वितरण मार्गाच्या निवडीवर प्रभाव टाकणाऱ्या घटकांची चर्चा करा. 14

किंवा

- (ब) वस्तु वितरणापासून आपनास काय अर्थबोध होतो ? वस्तुच्या वितरणामध्ये वाहतुक आणि साठवणुक ग्रहाचे महत्त्व सांगा ? 14
5. स्पष्ट करा.

- (अ) विक्री संवर्धनाची संकल्पना. 3
- (ब) दुरदर्शन वरील जाहिरातीच्या मर्यादा. 3
- (क) प्रभावी जाहिरातीची वैशिष्ट्ये. 4
- (ड) वैयक्तिक विक्रय संकल्पना. 4

किंवा

- (इ) मुद्रण जाहिरात माध्यम. 3
- (फ) वृत्तपत्र जाहिरातीचे फायदे. 3
- (ग) विक्रेताचे कार्य. 4
- (ह) विक्रय संवर्धनाच्या पद्धती. 4

AU-1476

B.Com. (Part-III) Examination
PRINCIPLES OF MARKETING

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 70

(हिन्दी माध्यम)

- नोट :- (1) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं ।
(2) सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।

1. स्पष्ट कीजिए :

- | | |
|---|---|
| (अ) विपणन का अर्थ । | 3 |
| (ब) विपणी खंड संकल्पना । | 3 |
| (क) विपणन मिश्र (4Ps) । | 4 |
| (ड) उपभोक्ता के वर्तन पर प्रभाव डालनेवाले घटक । | 4 |

अथवा

- | | |
|--|---|
| (इ) विपणन का बाह्य पर्यावरण । | 3 |
| (फ) उत्पाद की संकल्पना । | 3 |
| (ग) उपभोक्ता वर्तन । | 4 |
| (ह) विपणी खंड पर प्रभाव डालने वाले घटक । | 4 |

2. स्पष्ट कीजिए :

- | | |
|-----------------------------|---|
| (अ) उत्पाद के प्रकार । | 3 |
| (ब) उत्पाद नियोजन । | 3 |
| (क) ब्रैंड का अर्थ । | 4 |
| (ड) व्यापार चिन्ह का अर्थ । | 4 |

अथवा

- | | |
|-----------------------------------|---|
| (इ) औद्योगिक उत्पाद की संकल्पना । | 3 |
| (फ) उत्पाद विकास । | 3 |
| (ग) संवेष्टन का महत्व । | 4 |
| (ह) उत्पाद जीवन-चक्र । | 4 |

3. (अ) व्यवसाय में मूल्य निर्धारण का महत्व स्पष्ट कीजिए तथा मूल्य निर्धारण के घटक स्पष्ट कीजिए । 14

अथवा

- (ब) मूल्य निर्धारण की विविध पद्धतियाँ स्पष्ट कीजिए तथा सवलत और छूट के प्रकार स्पष्ट कीजिए । 14
4. (अ) वितरण प्रणाली की संकल्पना स्पष्ट कीजिए । वितरण माध्यम के चयन पर प्रभाव डालने वाले घटकों की चर्चा कीजिए । 14

अथवा

- (ब) वस्तु वितरण से आप क्या समझते हैं ? वस्तुओं के वितरण माध्यम में सग्रहनगृह और परिवहन का महत्व स्पष्ट कीजिए । 14
5. स्पष्ट कीजिए :
- (अ) विक्रय संवर्धन की संकल्पना । 3
- (ब) टेलीविजन विज्ञापन की मर्यादा । 3
- (क) प्रभावी विज्ञापन की विशेषताएं । 4
- (ड) व्यक्तिगत विक्रय की संकल्पना । 4

अथवा

- (इ) मुद्रण विज्ञापन माध्यम । 3
- (फ) वृत्तपत्र विज्ञापन के फायदे । 3
- (ग) विक्रेता के कार्य । 4
- (ह) विक्रय संवर्धन की पद्धतियाँ । 4