

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

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 70

Note :— (1) All questions are compulsory.

(2) All questions carry equal marks.

1. (a) What is Market Segmentation ? Explain its factors. 14

OR

- (b) Explain concept of consumer behaviour. Describe in detail the factor influencing on consumer behaviour. 14

2. Explain :—

- (a) Types of goods. 5
(b) Importance of product innovation. 5
(c) Trading up. 4

OR

- (d) Consumer products. 5
(e) Role of Trade mark and Brand name. 5
(f) Trading down. 4

3. (a) Discuss the various pricing methods. Explain the types of discount. 14

OR

- (b) What do you mean by price ? Discuss the various pricing methods. 14

4. (a) State the characteristics of wholeseller. 5
(b) Any three types of distribution channel. 5
(c) Importance of warehousing. 4

OR

- (d) Explain the services of retailers. 5
(e) What do you mean by Physical distribution ? 5
(f) Explain the functions of channel of distribution. 4

5. (a) Explain the concept of sales person. 5
(b) Describe the different types of Sales person. 5
(c) Explain the characteristics of effective advertisement. 4

OR

- (d) What do you mean by Sales promotion ? 5
(e) Explain the methods of Sales promotion. 5
(f) Write down the classification of successful Sales person. 4

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

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 70

(मराठी माध्यम)

सूचना :— (1) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक.
(2) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. (अ) विपणन विभक्तीकरण म्हणजे काय ? विपणन विभक्ती करण्याचे घटक सापट करा. 14
किंवा
(ब) ग्राहक वर्तन या संज्ञेचा अर्थ स्पष्ट करा. ग्राहक वर्तनाला प्रभावित करणाऱ्या घटकांचे सविस्तर वर्णन करा. 14
2. सापट करा :—
(अ) वस्तूचे प्रकार. 5
(ब) उत्पादन नाविण्यतेचे महत्व. 5
(क) ट्रेडिंग अप. 4
किंवा
(ड) उपभोक्ता उत्पाद. 5
(इ) 'ट्रेडमार्क आणि ब्रँडनेम' ची भूमिका. 5
(फ) ट्रेडिंग डाऊन. 4
3. (अ) मुल्य निर्धारणाच्या विविध पद्धतींचे विवेचन करा व कसरीचे (Discount) प्रकार सांगा. 14
किंवा
(ब) किंमत पासून आपणास काय अर्थबोध होतो ? किंमत निर्धारणाच्या विविध पद्धतींचे विवेचन करा. 14
4. (अ) ठोक विक्रेत्याची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. 5
(ब) वितरण मध्यमांचे कोणतेही तीन प्रकार. 5
(क) गोदामांचे महत्व सापट करा. 4
किंवा
(ड) किरकोळ विक्रेत्यांची सेवा स्पष्ट करा. 5
(इ) भौतिक वितरणामधील आपणास काय अर्थबोध होतो ? 5
(फ) वितरण मार्गांचे कार्य स्पष्ट करा. 4
5. (अ) विक्रयकर्ता ची संकल्पना स्पष्ट करा. 5
(ब) विक्रयकर्तेचे विविध प्रकार स्पष्ट करा. 5
(क) प्रभावी जाहिरातीची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. 4
किंवा
(ड) विक्रय संवर्धनापासून आपणास काय अर्थबोध होतो ? 5
(इ) विक्रय संवर्धनाच्या पद्धती स्पष्ट करा. 5
(फ) यशस्वी विक्रीसाठी वर्गीकरण स्पष्ट करा. 4

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

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 70

(हिन्दी माध्यम)

सूचना :— (1) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

(2) सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. (अ) विपणन विभक्तीकरण क्या होता है ? विपणन विभक्तीकरण के घटक स्पष्ट कीजिए। 14

अथवा

(ब) उपभोक्ता आचरण याने क्या ? उपभोक्ता आचरण को प्रभावित करनेवाले घटकों को स्पष्ट कीजिए। 14

2. स्पष्ट कीजिये :—

(अ) वस्तु के प्रकार। 5

(ब) उत्पाद नाविष्य के महत्व। 5

(क) ट्रेडिंग अप। 4

अथवा

(ड) उपभोक्ता उत्पाद। 5

(इ) 'ट्रेडमार्क और ब्रैंडनेम' की भूमिका। 5

(फ) ट्रेडिंग डाऊन। 4

3. (अ) मूल्य निर्धारण की विविध पद्धतियों का विवेचन कीजिये और कस्तर (Discount) के प्रकार बताइये। 14

अथवा

(ब) मूल्य से आप क्या समझते हैं ? मूल्य निर्धारण की विभिन्न विधियों (पद्धतियों) का विवेचन कीजिये। 14

4. (अ) थोक विक्रेता की विशेषताएँ स्पष्ट कीजिए। 5

(ब) वितरण माध्यम के कोई भी तीन प्रकार। 5

(क) गोदाम (warehousing) का महत्व स्पष्ट कीजिये। 4

अथवा

(ड) फुटकर विक्रेता की सेवा स्पष्ट कीजिये। 5

(इ) भौतिक वितरण से आप क्या समझते हैं ? 5

(फ) वितरण मार्ग के कार्य स्पष्ट कीजिये। 4

5. (अ) विक्रयकर्ता की संकल्पना स्पष्ट कीजिये। 5

(ब) विक्रयकर्ता के विभिन्न प्रकारों को स्पष्ट कीजिये। 5

(क) प्रभावशाली विज्ञापन की विशेषताएँ स्पष्ट कीजिये। 4

अथवा

(ड) विक्रय संवर्धन से आप क्या समझते हैं ? 5

(इ) विक्रय संवर्धन की विधियाँ (पद्धतियाँ) स्पष्ट कीजिये। 5

(फ) यशस्वी विक्रेताओं के वर्गीकरण स्पष्ट कीजिये। 4

