

TVBcom, 05/4/13  
Sub. M.H.R.M.

P3-upq-Feb.-13KL-43  
Con. 197-13.

(REVISED COURSE-NEW PATTERN)

JS-2197

(2 Hours)

[Total Marks : 60

**N.B. :** (1) Answer to all questions are compulsory.  
(2) Figures to the right indicate full marks.

1. Answer any **one** of the following :— 15  
(a) What is Marketing Information System ? Explain its Components.  
(b) What is Employee Selection ? Explain in detail the steps in Selection Procedure.
2. Answer any **two** of the following :— 15  
(a) Define Market Segmentation. Briefly explain the bases of Market Segmentation.  
(b) What is Promotion Mix ? What are the elements of Promotion Mix ?  
(c) Explain briefly various channels of distribution for consumer goods.  
(d) What is Internet Marketing ? Explain its Merits.
3. Answer any **two** of the following :— 15  
(a) What is Employee Retention ? Explain measures for retention of employee.  
(b) What is Leadership ? Explain the qualities of a good leader.  
(c) What is Motivation ? Explain the factors of Motivation.  
(d) What is Group Dynamics ? Explain its significance.
4. (a) Rewrite the answer by choosing the appropriate options given below :— 5  
(i) The process of creating, maintaining and enhancing the valued relations with customers is \_\_\_\_\_.  
(a) Customer Relationship Management  
(b) Marketing Research  
(c) Marketing Information System  
(d) Consumer behaviour Management  
(ii) \_\_\_\_\_ Concept of Marketing assumes that customers will prefer those products which are aggressively promoted.  
(a) Exchange Concept (c) Marketing Concept  
(b) Selling Concept (d) Societal Concept  
(iii) \_\_\_\_\_ involves reducing the size of the organisation.  
(a) Amalgamation (c) Merger  
(b) Downsizing (d) Liquidation  
(iv) \_\_\_\_\_ is a process of searching for prospective employees and stimulating them to apply for the job.  
(a) Job Analysis (c) Selection  
(b) Recruitment (d) Interview  
(v) In \_\_\_\_\_ style of leadership, the leader takes decisions himself without consulting the subordinates.  
(a) Democratic (c) Autocratic  
(b) Participative (d) Laissez Faire

[ TURN OVER

- (b) State whether the following statements are **true** or **false**.
- Marketing creates different forms of utility.
  - Exchange Concept of Marketing lays emphasis on Social Responsibility.
  - Penetration pricing strategy refers to charging high price at the initial stage.
  - Induction is a process of orientation of new employee.
  - Exit Interview helps to find out as to why the candidate is resigning from the job.
- (c) Match the following :—

**Group A**

- Skimming Price
- Internet Marketing
- Production Concept
- Employee Morale
- 360° Appraisal

**Group B**

- Electronic presence
- To charge higher price
- Group satisfaction
- Door to door Marketing
- Good quality goods
- Appraisal by various parties
- To charge average cost price.

-----  
(मराठी रूपांतर)

(सुधारित अभ्यासक्रम-नवीन आकृतीबंध)

(२ तास)

[ एकूण गुण : ६० ]

- सूचना : (१) सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहेत.  
(२) उजवीकडील अंक प्रश्नाचे पूर्ण गुण दर्शवितात.  
(३) मुळ इंग्रजी प्रश्न प्रमाण मानावेत.

- खालीलपैकी कोणत्याही एका प्रश्नाचे उत्तर लिहा. १५
  - विपणन माहिती पध्दती म्हणजे काय ? त्यातील विविध घटक स्पष्ट करा.
  - कर्मचारी निवड म्हणजे काय ? कर्मचारी निवड प्रक्रियेतील टप्पे स्पष्ट करा.
- खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १५
  - बाजारपेठ प्रभागीकरण म्हणजे काय ? बाजारपेठेच्या प्रभागीकरणाचे मुलभूत आधार स्पष्ट करा.
  - विक्रयवृद्धी मिश्र म्हणजे काय ? विक्रीवृद्धी मिश्राचे घटक स्पष्ट करा.
  - ग्राहकाभिमुख वस्तू वितरणाचे विविध मार्ग स्पष्ट करा.
  - इंटरनेट विपणन म्हणजे काय ? त्यांचे फायदे सांगा.
- खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १५
  - कर्मचारी टिकवून ठेवणे म्हणजे काय ? कर्मचाऱ्यांना टिकविण्यासाठी उपाय योजना सूचवा.
  - नेतृत्व म्हणजे काय ? चांगल्या नेतृत्वाचे आवश्यक गुण सांगा.
  - अभिप्रेरणा म्हणजे काय ? अभिप्रेरणेचे विविध घटक स्पष्ट करा.
  - गट प्रभाव म्हणजे काय ? गट प्रभावाचे स्वरूप स्पष्ट करा.

- (अ) आपणास दिलेल्या पर्यायांपैकी योग्य पर्यायाची निवड करून वाक्ये उत्तरासह पुन्हा लिहा. ५
- (१) ग्राहक संबंध निर्मित करणे, जतन करणे व वृद्धिंगत करण्याची प्रक्रिया म्हणजे -----.
- (अ) ग्राहक संबंध व्यवस्थापन (क) विपणन माहिती पध्दती  
(ब) विपणन संशोधन (ड) ग्राहक वर्तन व्यवस्थापन
- (२) ----- विपणन संकल्पनेमध्ये ग्राहक अशा वस्तूंना प्राधान्य देतो की, त्याला त्या वस्तूकरिता अभिप्रेरित केले आहे.
- (अ) वस्तू अदलाबदल (क) विपणन संकल्पना  
(ब) विक्री संकल्पना (ड) सामाजिक संकल्पना
- (३) ----- मध्ये संस्थेचा आकार लहान केला जातो.
- (अ) एकत्रिकरण (क) विलीनीकरण  
(ब) कर्मचारी कपात (ड) समालीकरण
- (४) ----- या प्रक्रियेद्वारे योग्य कर्मचाऱ्यांच्या शोध घेऊन त्यास कार्य करिता अर्ज करण्यास प्रवृत्त केले जाते.
- (अ) कार्य पृथक्करण (क) निवड  
(ब) भरती (ड) मुलाखत
- (५) ----- या नेतृत्वशैलीमध्ये नेता आपल्या सहकार्यांना न विचारता स्वतः निर्णय घेत असतो.
- (अ) लोकशाही (क) हुकूमशाही  
(ब) सहभागित्व (ड) निरंकुश

(ब) खालील विधाने सत्य किंवा असत्य ते सांगा. ५

- (१) विपणनाद्वारे विविध पध्दतीने उपयुक्तता निर्माण करता येते.
- (२) सामाजिक जबाबदारीतून वस्तूची अदलाबदल केली जाते. ५
- (३) चंचू प्रवेश किंमत डावपेचामध्ये प्रवेश अवस्थेत जास्त किंमत आकारली जाते.
- (४) परिचयात्मक प्रक्रियेमध्ये नवीन कर्मचाऱ्याचा परिचय केला जातो.
- (५) पद सोडण्याच्या मुलाखतीद्वारे कर्मचारी राजीनामा का देतो हे शोधले जाते.

(क) जोड्या जुळवा. ५

- | अ गट                  | ब गट                           |
|-----------------------|--------------------------------|
| (१) मलई किंमत         | (अ) इलेक्ट्रॉनिक प्रक्रिया     |
| (२) इंटरनेट विपणन     | (ब) अधिकतम किंमत आकारणे        |
| (३) वस्तू संकल्पना    | (क) गट समाधान                  |
| (४) कर्मचारी मनोधैर्य | (ड) दारावर विपणन               |
| (५) ३६०° मूल्यमापन    | (इ) चांगल्या दर्जेदार वस्तू    |
|                       | (फ) अनेक घटकांद्वारे मूल्यमापन |
|                       | (ज) सरासरी किंमत आकारणी        |