

(L)

F4BMM (M)
OP3AGK

Kn. of Mktg.
March - 2016

वेळ: 2^{1/2} तास

एकूण गुण: 75

टीप: 1) प्रश्न 1 अनिवार्य आहे.

2) उजव्या बाजूचे अंक पूर्ण गुण दर्शवतात.

Q:1 केस स्टडी सोडवा.

(15)

अ) खालील उत्पादनांसाठी योग्य नाव द्या.

ब) खालील उत्पादनांचे योग्य वर्गीकरणाचे आधार काय आहे ते कारणासहित स्पष्ट करा.

(i) प्रीमियम ब्रँडचे आफ्टर शेव लोशन (After Shave lotion)

(ii) संपर्क लेन्स (contact lenses)

(iii) हेअर ड्रायर

Q:2 अ) विपणनाची व्याप्ती सांगा.

(07)

ब) विपणनातील कोणत्याही आठ मूळ संकल्पना उदाहरणे देऊन समजावून सांगा.

(08)

किंवा

Q:2 क) अंतर्गत विपणन वातावरण वर्णन करा.

(07)

ड) वितरण मार्गावर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा.

(08)

Q:3 अ) "उत्पादन जीवन चक्र" काय आहे ? "उत्पादन जीवन चक्र" स्पष्ट करण्याच्या पायऱ्या

मांडा.

(07)

ब) विक्री संवर्धन म्हणजे काय? त्यांच्या विविध पद्धती स्पष्ट करा.

(08)

किंवा

Q:3 क) किंमत ठरवितांना विचार कोणत्या घटकांचा विचार करण्यात येतो ते समजावून सांगा. (07)

ड) किरकोळ विक्रेता म्हणजे काय? किरकोळ विक्रेत्यांचे विविध प्रकार समजावून सांगा. (08)

Q:4 अ) ग्रामीण विपणन म्हणजे काय ? ग्रामीण विपणनातील विविध समस्यांवर चर्चा करा. (07)

ब) विपणन माहिती प्रणाली म्हणजे काय आहे? त्यातील पायऱ्या समजावून सांगा. (08)

किंवा

Q:4 क) वस्तूचे प्रकार उदाहरणे देऊन समजावून सांगा. (07)

ड) 4P's विपणन काय आहे? सविस्तर वर्णन करा. (08)

Q:5 टिपा लिहा (कोणत्याही 3)

(15)

1) टेलिमार्केटिंग

2) मुद्रांकन

3) ब्रँडिंग

4) हिरवे विपणन

5) ई-कॉमर्स