

- Instructions :-
- 1) All questions are compulsory.
 - 2) Figures to the right indicate marks.

Q.1 Explain the meaning of any seven of the following terms in not more than five lines each :- **14**

- | | |
|---------------------------|--------------------------------|
| 1) Labelling . | 2) Marketing Mix |
| 3) Marketing Research | 4) Organised market |
| 5) Pull and Push strategy | 6) Four functions of retailers |
| 7) Consumer behaviour | 8) Traditional channel |
| 9) Branding | 9) Services marketing |

Q.2 Answer any two of the following :- **12**

- a) Explain the scope of marketing in detail.
- b) Distinguish between traditional concept and Modern concept of marketing
- c) Explain the bases of market segmentation.

Q.3 Answer any two of the following :- **12**

- a) What factors will you consider while setting the price of new product ?
- b) Explain the advantages and limitations of marketing research.
- c) Describe the steps involved in developing marketing strategy.

Q.4 Answer any two of the following : **12**

- a) Explain in brief marketing channels for consumer goods.
- b) Explain the problems of rural marketing.
- c) What are the factors responsible for changing buyers behaviour ?
How the change is reflected ?

OR

Q.4 Write short notes on any two :- **12**

- 1) Retail Management
- 2) Customer Delight
- 3) E-Commerce
- 4) Marketing Mix.

वेळ : २ तास

गुण : ५०

मराठी रूपांतर

- सूचना : १) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.
२) उजवीकडील अंक गुण दर्शवितात.
३) मूळ इंग्रजी प्रश्न प्रमाण मानावेत.

- प्र.१ खालीलपैकी कोणत्याही सात संज्ञांचे स्पष्टीकरण प्रत्येकी सुमारे पाच ओळीत करा - १४
- | | |
|-------------------------|-----------------------------------|
| १) लेबल लावणे | २) विपणनमिश्र |
| ३) विपणन संशोधन | ४) संघटित बाजार |
| ५) खेचा व ओढा व्यूहरचना | ६) किरकोळ व्यापाराचे चार कार्ये |
| ७) खरेदीदाराची वर्तणूक | ८) वस्तू वितरणाचे पारंपारिक मार्ग |
| ९) मुद्रांकन | ९) सेवा विपणन |
- प्र.२ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १२
- १) विपणनाची व्याप्ती सविस्तर स्पष्ट करा.
 - २) पारंपारिक विपणन संकल्पना व आधुनिक विपणन संकल्पना यातील फरक स्पष्ट करा.
 - ३) बाजारपेठेचे विभागीकरणचे विविध निकष थोडक्यात स्पष्ट करा.
- प्र.३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १२
- १) नवीन वस्तूच्या किंमतीवर परिणाम करणारे महत्त्वाचे घटक कोणते ?
 - २) विपणन संशोधनाचे फायदे व मर्यादा स्पष्ट करा.
 - ३) डावपेचात्मक विपणन नियोजन प्रक्रियेतील विविध पायऱ्या स्पष्ट करा.
- प्र.४ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १२
- १) उपभोग्य वस्तूच्या वितरणाचे विविध मार्ग कोणते ते थोडक्यात स्पष्ट करा.
 - २) ग्रामीण विपणनात येणाऱ्या अडचणी कोणत्या ?
 - ३) खरेदीदाराच्या बदलत्या वर्तणूकीवर प्रभाव पाडणारे घटक कोणते ?
बदल कसे ओळखता येतील ?
- अथवा
- प्र.४ टीपा लिहा (कोणत्याही दोन)- १२
- १) किरकोळ व्यापाराचे व्यवस्थापन
 - २) ग्राहकाचे समाधान
 - ३) इ-कॉमर्स
 - ४) विपणन मिश्र
