

सुचना : सर्व प्रश्न अनिवार्य असुन सर्व प्रश्नांना समान गुण आहे.

प्र. १ व्यवस्थापन कला, शास्त्र किंवा व्यवसाय आहे हे स्पष्ट करा. (१५)

किंवा

प्र. १. स्पष्ट करा : सिक्स सिग्मा, कायझेन, बेंच मार्किंग (१५)

प्र. २. अ) ग्राहक लाय विपणनाचा आत्मा आहे ? थोडक्यात स्पष्ट करा. (८)

ब) ग्राहक खरेदी वागणुक पायऱ्या स्पष्ट करा. (७)

किंवा

प्र. २. अ) ग्राहक मानसिकतेवर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा. (८)

ब) ई-कॉमर्स म्हणजे काय ? कोणतेही ई-कॉमर्स चे चार प्रकार स्पष्ट करा. (७)

प्र. ३. अ) विपणन भेदक डावपेच स्पष्ट करा. (८)

ब) विक्री योग्य असलेले घटक स्पष्ट करा. (७)

किंवा

प्र. ३. अ) मुद्रांकन म्हणजे काय ? ते सांगुन मुद्रांकाचे फायदे स्पष्ट करा. (८)

ब) वस्तूचे प्रकार स्पष्ट करा. (७)

किंवा

प्र. ४. अ) विपणन साखळीवर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा. (८)

ब) जाहिरातींचे समाजावर होणारे परिणाम याबद्दल तुमचे मत थोडक्यात मांडा. (७)

किंवा

प्र. ४. थोडक्यात स्पष्ट करा. (१५)

अ) किरकोळ विक्रेते

ब) व्यक्तीद्वारे विक्री

क) विपणन प्रक्रिया

