## F.Y.B.COM. SEM – I (CBCS - 2016 Course): SUMMER - 2019 SUBJECT: MARKETING – I

| Day<br>Date |       | Vednesday<br>4/04/2019  |      |                                |      | -                             | Time: 11.00 A.M. TO 02.00 PM<br>Max. Marks: 60 |                             |      |  |
|-------------|-------|---|------|--------------------------------|------|-------------------------------|--|-----------------------------|------|--|
| NI D        |       |   | S    | 5-2019-0309                    |      |                               |  |                             |      |  |
| N.B.:       | 1) 2) | All questions at Figures to the r   |      |                                |      | 'ks.<br>                      |  |                             |      |  |
| Q.1         | A)    | Select the most appropriate alternative from those given below and rewrite the statements:    |      |                                |      |                               |  |                             |      |  |
|             | i)    | a) Selling is the   |      | rst step in the p<br>Buying    |      | _                             |  | Negotiation                 |      |  |
|             | ii)   | The marketing mix <b>a)</b> four  |      | an organization<br>seven       |      | ade up oftwo                  | d)   | <br>eight                   |      |  |
|             | iii)  | the population of co<br>a) Economic   | ount |                                |      | factor relate to  Demographic |  | haracteristics of  Cultural |      |  |
|             | iv)   | a) Grading  |      | , symbol or othe<br>Trade mark |      | vice for identify<br>Storage  | _  | product. None of these      |      |  |
|             | v)    | Mass production ar  | nd n | nass distribution              | we:  | re mainly respo               | nsible   | for the stage of            |      |  |
|             |       | a) Competition  | b)   | Barter                         | c)   | Emergence                     | d)   | Grading                     |      |  |
|             | vi)   | a) Loss is one  |      | he important fac<br>Profit     |      | in marketing tra<br>Risk      |  | ion.<br>Fashion             |      |  |
|             | B)    | Answer the followi  | ng c | questions in one               | sen  | tence:                        |  |                             | [06] |  |
|             | i)    | Define 'storage function'.  |      |                                |      |                               |  |                             |      |  |
|             | ii)   | What do you mean by 'Regional Market'?  |      |                                |      |                               |  |                             |      |  |
|             | iii)  | State the meaning of Packaging.   |      |                                |      |                               |  |                             |      |  |
|             | iv)   | Explain the marketing intermediaries who aid the company in the distribution of its products. |      |                                |      |                               |  |                             |      |  |
|             | v)    | What do you mean  | by l | Price?                         |      |                               |  |                             |      |  |
|             | -,i)  | Evaluin the internal  | 001  | atrollobla foator              | s of | markatina                     |  |                             |      |  |

| Q.2 |    | Attempt ANY THREE of the following:   | [12] |  |  |  |  |  |  |
|-----|----|---|------|--|--|--|--|--|--|
|     | a) | Describe the evolution of marketing in India.                               |      |  |  |  |  |  |  |
|     | b) | Explain is the importance of selling function.                              |      |  |  |  |  |  |  |
|     | c) | What are the objectives of marketing?                                       |      |  |  |  |  |  |  |
|     | d) | What are advantages of Transportation functions?                            |      |  |  |  |  |  |  |
| Q.3 |    | Attempt ANY TWO of the following:   |      |  |  |  |  |  |  |
|     | a) | ) Describe the modern concept of marketing.                                 |      |  |  |  |  |  |  |
|     | b) | What do you mean by Marketing Risks?  |      |  |  |  |  |  |  |
|     | c) | What are the functions of marketing manager?                                |      |  |  |  |  |  |  |
| Q.4 |    | Define the term 'Market'. How markets are classified into different groups? |      |  |  |  |  |  |  |
|     |    | OR  |      |  |  |  |  |  |  |
|     |    | Describe principles of sound marketing organization.                        |      |  |  |  |  |  |  |
| Q.5 |    | Write short notes on <b>ANY THREE</b> of the following:                     | [12] |  |  |  |  |  |  |
|     | a) | International Market  |      |  |  |  |  |  |  |
|     | b) | Marketing Environment   |      |  |  |  |  |  |  |
|     | c) | Elements of Marketing Mix   |      |  |  |  |  |  |  |
|     | d) | Standardization and Grading   |      |  |  |  |  |  |  |
|     | e) | Importance of Marketing   |      |  |  |  |  |  |  |
|     |    |   |      |  |  |  |  |  |  |

## मराठी रुपांतर

| सूचन  | T:                                      |  |                                       |      |  |  |  |  |
|-------|---|--|---------------------------------------|------|--|--|--|--|
|       | १)                                      | सर्व प्रश्न सोडविणे <b>आवश्यक</b> आहे.,  |                                       |      |  |  |  |  |
|       | ?)                                      | उजवीकडील अंक <b>गुणांचा निर्देश</b> करतात  | <del>т</del> .                        |      |  |  |  |  |
|       |   |  |                                       |      |  |  |  |  |
| प्र.१ | अ)                                      | ) खालील विधानापैकी योग्य पर्याय निवडून विधाने पुन्हा लिहा.                         |                                       |      |  |  |  |  |
|       | १)                                      | ही विपणन प्रक्रियेतील पहिली पायरी आहे.   |                                       |      |  |  |  |  |
|       |   | अ) विक्री  | ब) खरेदी                              |      |  |  |  |  |
|       |   | क) एकत्रीकरण   | ड) वाटाघाटी                           |      |  |  |  |  |
|       | ۲)                                      | संघटन चे विपणन मिश्रण हे   | - घटकांपासून बनते.                    |      |  |  |  |  |
|       |   | अ) चार   | ब) सात                                |      |  |  |  |  |
|       |   | क) दोन   | ड) आठ                                 |      |  |  |  |  |
|       | <b>3</b> )                              | <ul><li>३) हे बाह्य अनियंत्रित घटक देशाच्या लोकसंख्येची वैशिष्ट्ये आहेत.</li></ul> |                                       |      |  |  |  |  |
|       | .,                                      | अ) आर्थिक  | ्<br>ब) राजकीय                        |      |  |  |  |  |
|       |   | क) जनसंख्या विषयक  | ड) सांस्कृतिक                         |      |  |  |  |  |
|       | X)                                      | हे एक उत्पादन ओळखण्यास   | ाठी एक नाव, चिन्ह किंवा इतर साधन आहे. |      |  |  |  |  |
|       | ٠,                                      | अ) प्रतवारी  | ब) व्यापार चिन्ह                      |      |  |  |  |  |
|       |   | क) साठवणूक   | ड) यापैकी एकही नाही                   |      |  |  |  |  |
|       | ५)                                      | ) मोठ्या प्रमाणावर उत्पादन आणि मोठ्या प्रमाणावर वितरण मुख्यत्त्वे                  |                                       |      |  |  |  |  |
|       | • | टप्प्यासाठी जबाबदार आहे.   |                                       |      |  |  |  |  |
|       |   | अ) स्पर्धा   | ब) वस्तुविनिमय                        |      |  |  |  |  |
|       |   | क) उदय   | ड) प्रतवारी                           |      |  |  |  |  |
|       | £)                                      | ) हा विपणन व्यवहारात महत्त्वाचा घटक आहे.   |                                       |      |  |  |  |  |
|       | • • •                                   | अ) तोटा  | ब) नफा                                |      |  |  |  |  |
|       |   | क) धोका  | ड) फॅशन                               |      |  |  |  |  |
|       |   |  |                                       |      |  |  |  |  |
|       | ब)                                      | खालील प्रश्नांची उत्तरे एका वाक्यात लि   | हा.                                   | (०६) |  |  |  |  |
|       | १)                                      | साठवण कार्याची व्याख्या करा.   |                                       |      |  |  |  |  |
|       | ۲)                                      | 'प्रादेशिक बाजार' म्हणजे काय?  |                                       |      |  |  |  |  |
|       | - ,                                     | आवरण चा अर्थ सांगा.  |                                       |      |  |  |  |  |
|       | ጸ)                                      |  | पनीला मदत करणाऱ्या विपणन मध्यस्थांची  |      |  |  |  |  |
|       | 1.1                                     | माहिती स्पष्ट करा.<br>'किंमत' म्हणजे काय?  |                                       |      |  |  |  |  |
|       | •                                       | विपणनाचे अंतर्गत नियंत्रणीय घटक स्पष्ट   | करा                                   |      |  |  |  |  |
|       | 4/                                      | वन विभाग जातात सम्बन्धान भटन स्पष्ट  | TUNIA                                 |      |  |  |  |  |

खालीलपैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा. प्र. २ (१२) अ) भारतातील विपणन उत्क्रांतीचे वर्णन करा. ब) विक्री कार्याचे महत्त्व स्पष्ट करा. क) विपणनाची उद्दिष्ट्ये कोणती आहेत? ड) वाहतूक कार्याचे फायदे कोणते आहेत? खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१२) प्र.३ अ) विपणनाच्या आधुनिक संकल्पनेचे वर्णन करा. ब) विपणन धोके म्हणजे काय? क) विपणन व्यवस्थापकाची कार्ये कोणती आहेत? 'बाजारपेठ' यां सज्ञेची व्याख्या द्या. बाजारांचे वर्गीकरण वेगवेगळ्या गटामध्ये कसे केले (१२) प्र.४ जाते ? किंवा चांगल्या विपणन संघटनेच्या तत्त्वांचे वर्णन करा. खालीलपैकी कोणत्याही तीनवर टीपा लिहा. (१२) प्र.५ अ) आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठ ब) विपणन पर्यावरण क) विपणन मिश्रणाचे घटक ड) प्रमाणिकरण व प्रतवारी इ) विपणनाचे महत्त्व \* \* \* \*