

- N. B. :** (1) Attempt any **six** questions.
(2) Figures to the **right** indicate **full** marks.

- | | |
|--|----|
| 1. (a) What is marketing ? Explain the functions of marketing. | 8 |
| (b) Explain the modern concept of marketing. | 8 |
| 2. (a) What are the advantages and limitations of marketing research ? | 8 |
| (b) How does political environment affecting marketing ? | 8 |
| 3. (a) State the importance of market segmentation. | 8 |
| (b) Explain the different types of marketing of consumer goods. | 8 |
| 4. (a) Explain in brief the product development process. | 8 |
| (b) Explain the functions of branding. | 8 |
| 5. (a) State the need for product testing. | 8 |
| (b) Explain the importance of packaging. | 8 |
| 6. (a) Explain the methods of product pricing. | 8 |
| (b) Explain the importance of sales forecasting. | 8 |
| 7. (a) What are departmental stores ? Explain its advantages. | 8 |
| (b) Explain different types of buying motives. | 8 |
| 8. (a) Discuss the objectives of selection and training. | 8 |
| (b) What are the advantages of direct marketing ? | 8 |
| 9. (a) What are the different types of retailers ? | 8 |
| (b) Explain the functions of sales management. | 8 |
| 10. Write short notes on any four of the following :— | 20 |
| (a) Consumer Behaviour | |
| (b) Product Life Cycle | |
| (c) Changing Marketing Environment | |
| (d) Primary Data | |
| (e) Types of Markets | |
| (f) Importance of Labelling. | |

(मराठी रूपांतर)

सूचना : (१) कोणतेही सहा प्रश्न सोडवा.

(२) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे गुण दर्शवितात.

१. (अ) विपणन म्हणजे काय ? विपणनाची कार्ये स्पष्ट करा. ८
(ब) विपणनाची आधुनिक संकल्पना स्पष्ट करा. ८
२. (अ) विपणन संशोधनाचे फायदे व मर्यादा स्पष्ट करा. ८
(ब) राजकीय वातावरणाचा विपणनावर काय परिणाम होतो ? ८
३. (अ) विपणन प्रभागीकरणाचे महत्त्व स्पष्ट करा. ८
(ब) उपभोग्य वस्तुसाठी उपलब्ध असलेल्या वितरण वाहिण्या स्पष्ट करा. ८
४. (अ) वस्तुसुधार पध्दती थोडक्यात स्पष्ट करा. ८
(ब) चिन्हांकनाची कार्ये स्पष्ट करा. ८
५. (अ) उत्पादित वस्तुंच्या चाचणीची आवश्यकता सांगा. ८
(ब) वस्तुबांधणीचे महत्त्व स्पष्ट करा. ८
६. (अ) वस्तुंच्या किंमती ठरविण्याच्या पध्दती स्पष्ट करा. ८
(ब) वस्तुविक्री अंदाजाचे महत्त्व स्पष्ट करा. ८
७. (अ) विभागीय वस्तुभांडार म्हणजे काय ? त्याचे फायदे सांगा. ८
(ब) वस्तुखरेदी उद्देशाचे वेगवेगळे प्रकार स्पष्ट करा. ८
८. (अ) निवड व प्रशिक्षणाच्या उद्दिष्टांची चर्चा करा. ८
(ब) प्रत्यक्ष विपणनाचे फायदे कोणते ? ८
९. (अ) किरकोळ व्यापाऱ्यांचे प्रकार कोणते ? ८
(ब) विक्री व्यवस्थापनाची कार्ये स्पष्ट करा. ८
१०. कोणत्याही चारांवर टिपा लिहा. २०
(अ) ग्राहक वर्तन
(ब) वस्तु जीवन चक्र
(क) बदलते विपणन वातावरण
(ड) प्राथमिक माहिती
(इ) बाजारपेठांचे प्रकार
(फ) खूणचिह्नीचे महत्त्व.