

Commerce - Paper III

April 07

Con. 53-JL-635-07.

(मराठी रूपांतर)

सूचना : (१) कोणतेही सहा प्रश्न सोडवा.

(२) उजवीकडील आकडे प्रश्नांचे गुण दर्शवितात.

(३) मूळ इंग्रजी प्रश्न प्रमाण मानावेत.

१. (अ) विपणन म्हणजे काय ? विपणनाचे फायदे स्पष्ट करा.

(ब) विपणनाच्या वेगवेगळ्या संकल्पना स्पष्ट करा.

२. (अ) विपणन संशोधन म्हणजे काय ? विपणन संशोधनाचे फायदे स्पष्ट करा.

(ब) आर्थिक वातावरणाचा विपणनावर काय परिणाम होतो ?

३. (अ) विपणन प्रभागीकरणाचे महत्त्व विशद करा.

(ब) वस्तु खरेदी उद्देशाचे वेगवेगळे प्रकार स्पष्ट करा.

४. (अ) वितरण साखळी निवडीवर परिणाम करणारे घटक सांगा.

(ब) वस्तु बांधणीचे महत्त्व स्पष्ट करा.

५. (अ) उत्पादित वस्तुच्या विपणनाची विविध धोरणे स्पष्ट करा.

(ब) चिन्हांकन म्हणजे काय ? चिन्हांकनाची उद्दिष्टे स्पष्ट करा.

६. (अ) वस्तुच्या किंमती उतरविण्याच्या पध्दती स्पष्ट करा.

(ब) विभागीय वस्तुभांडार म्हणजे काय ? त्याचे फायदे सांगा.

७. (अ) किरकोळ व्यापाऱ्याचे प्रकार कोणते ?

(ब) 'Skimming' and 'Penetration' किंमतीमध्ये फरक स्पष्ट करा.

८. (अ) विक्री व्यवस्थापनाची कार्ये स्पष्ट करा.

(ब) वस्तु विक्री अंदाजाचे महत्त्व स्पष्ट करा.

९. (अ) प्रशिक्षणाच्या रीती कोणत्या ?

(ब) विपणातील खूण चिड्डी व चाचणीचे महत्त्व स्पष्ट करा.

१०. कोणत्याही चारांवर टीपा लिहा :

(अ) प्राथमिक माहिती

(ब) बाजारपेठांचे प्रकार

(क) ग्राहक वर्तन

(ड) बदलते विपणन वातावरण

(इ) निवडीची उद्दिष्टे

(फ) विपणन व्यवस्थापन

२०

Con/53-07.

JL-635

(3 Hours)

[Total Marks : 100

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

1. (a) Define marketing. Explain the benefits of marketing. 8
(b) Explain the different concepts of marketing. 8
2. (a) What is marketing research ? Explain advantages of marketing research. 8
(b) How does economic environment affecting marketing ? 8
3. (a) State the importance of market segmentation. 8
(b) Explain the different types of buying motives. 8
4. (a) State the factors influencing marketing channel selection. 8
(b) Explain the importance of packaging. 8
5. (a) Describe the various strategies of product marketing. 8
(b) What is branding ? State the different branding objectives. 8
6. (a) State and explain the pricing methods based on product. 8
(b) What are departmental stores ? Explain its advantages. 8
7. (a) What are different types of retailers ? 8
(b) Distinguish between Skimming and Penetration Pricing. 8
8. (a) Explain the functions of sales management. 8
(b) Explain the importance of sales forecasting. 8
9. (a) What are different methods of training ? 8
(b) Discuss the importance of labelling and testing in marketing ? 8
10. Write short notes on any four of the following : 20

(a) Primary Data	(d) Changing Marketing Environment:
(b) Types of Markets	(e) Objectives of Selection
(c) Consumer Behaviour	(f) Marketing Management.

[TURN OVER