

Total No. of Questions : 8]

SEAT No. :

PA-1729

[Total No. of Pages : 4

[5952]-114

First Year B.Com.

MARKETING AND SALESMANSHIP - I

116 (C) : Fundamentals of Marketing
(2019 Pattern) (Semester - I) (CBCS)

Time : 2½ Hours]

[Max. Marks : 70

Instructions to the candidates:

- 1) Questions No. 1 and No. 8 are compulsory.
- 2) Answer any 3 questions from Q.No. 2 to Q. No. 7.
- 3) Figures to the right indicate full marks.

- Q1) A)** Fill in the blanks (Any Seven): **[7]**
- i) When seller and buyer spread over across the country, it is called _____ market.
(Local, National, Country)
 - ii) A public ware house is that, which is established by warehouse corporation and regulated under the Government is know as _____ warehouse.
(Public, Government, Private)
 - iii) Market segmentation is purely based on _____ technique.
(Company satisfaction, Customer satisfaction, Government satisfaction)
 - iv) Pricing policy is one of the important _____ management aspect in organisation.
(Private, Marketing, National)
 - v) Sales promotion means any steps that are taken for the purpose of obtaining or increasing _____.
(Prices, Sales, Discounts)
 - vi) Money market is a part of _____ market.
(Capital, Local, Foreign)
 - vii) _____ is a management process, through which it co-ordinate with production and market of goods.
(Marketing, Purchases, Discount Allowed)
 - viii) Warehouse established by co-operative society is known as _____ warehouse.
(Government, Co-operative, Private)
 - ix) Trademark means the legal security provided by Registered Authority to _____ trader for the product.
(Individual, More, All)

P.T.O.

B) True or False. (Any Seven): [7]

- i) Multi purpose warehouse are used for storage of Agricultural Goods.
- ii) Retailer purchases goods from manufacturer in small scale.
- iii) Product life cycle means manufacturing of product and selling of product.
- iv) In money market foreign currencies are traded.
- v) Marketing is an economical and political process.
- vi) Production policy is depends upon pricing policy of products.
- vii) Customer satisfaction means sales promotion.
- viii) Trademark is owned by Government.
- ix) Market segmentation means distribution of goods.

Q2) What is meant by warehouse? State the different types of warehouse. [14]

Q3) What is market segmentation? Explain the process of market segmentation. [14]

Q4) What is price mix? Explain the various techniques of price mix. [14]

Q5) What are the factors affecting to select the channels of Distribution. [14]

Q6) What are the various ways used by trader for sales promotion? [14]

Q7) What is place mix? Explain the importance of Place Mix. [14]

Q8) Short Note (Any two): [14]

- a) Classification of market on the basis of capital market.
- b) Importance of marketing in the view of manufacturer.
- c) Qualities of good market segmentation.
- d) Product mix.



Total No. of Questions : 8]

PA-1729

[5952]-114

First Year B.Com.

MARKETING AND SALESMANSHIP - I

116 (C) : Fundamentals of Marketing

(2019 Pattern) (Semester - I) (CBCS)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : 2½ तास]

[एकूण गुण : 70

- सूचना :-
- 1) प्रश्न क्र. 1 आणि प्रश्न क्र. 8 सक्तीचे आहेत.
 - 2) प्रश्न क्रमांक 2 ते प्रश्न क्र. 7 मधील कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा.
 - 3) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.
 - 4) संदर्भासाठी मुळ इंग्रजी प्रश्नपत्रिका पाहावी.

प्र.1) अ) रिकाम्या जागा भरा. (कोणत्याही सात)

[7]

- i) जेव्हा विक्रेते आणि खरेदीदार देशभर विखुरलेले असतात तेव्हा त्या बाजारपेठेस बाजार असे म्हणतात.
(स्थानिक, राष्ट्रीय, देशी)
- ii) कायद्याने स्थापन झालेल्या महामंडळाची बांधलेल्या गुदामांना गुदामे असे म्हणतात.
(सार्वजनिक, सरकारी, खाजगी)
- iii) कोणत्याही बाजारपेठे विभागणीचा मुळ आधार या तत्वावर आधारित आहे.
(कंपणी समाधान, ग्राहक समाधान, सरकार समाधान)
- iv) किंमत धोरण ही एक व्यवस्थापनातील अत्यंत महत्वाची बाब होय.
(खाजगी, विपणन, राष्ट्रीय)
- v) विक्रय वृद्धी म्हणजे वाढ घडवून आणण्यासाठी करण्यात आलेली उपाययोजना होय.
(किंमतीत, विक्रीत, करात)
- vi) नाणेबाजार हा बाजाराचा एक हिस्सा आहे.
(भांडवल, स्थानिक, विदेशी)
- vii) ही अशी व्यवस्थापकीय प्रक्रिया आहे की जिच्याद्वारे उत्पादित वस्तु व बाजार यांच्यात समन्वय साधला जातो.
(विपणन, खरेदी, सुट देणे)
- viii) सहकारी संस्थांनी बांधलेल्या गुदामांना गुदामे असे म्हणतात.
(सरकारी, सहकारी, खाजगी)
- ix) व्यापार चिन्ह म्हणजे कायदेशीर सुरक्षितता लाभलेली व विक्रेत्याला मिळालेली मुद्रा होय.
(एकाच, अनेक, सर्व)

ब) चूक की बरोबर लिहा. (कोणतेही सात) [7]

- i) बहुउद्देशिय गुदामात शेतातीली विविध माल साठविला जातो.
- ii) किरकोळ व्यापारी हे उत्पादकाकडून किरकोळ खरेदी करतात.
- iii) उत्पादन जिवनचक्र म्हणजे उत्पादन निर्मिती आणि उत्पादन विक्री होय.
- iv) नाणेबाजारात विदेशी नाण्यांची खरेदी विक्री केली जाते.
- v) विपणन ही एक आर्थिक व राजकीय प्रक्रिया आहे.
- vi) उत्पादन निश्चिती ही वस्तुच्या किंमत धोरणावर अवलंबून असते.
- vii) ग्राहक समाधान म्हणजेच विक्रय वृद्धी होय.
- viii) बोधचिन्ह ही सरकारची मालमत्ता असते.
- ix) बाजारपेठ विभागणी म्हणजेच वस्तुंची वितरण विभागणी होय.

प्र.2) गुदाम म्हणजे काय? त्यांचे विविध प्रकार सांगा. [14]

प्र.3) बाजारपेठ विभागणीचा अर्थ सांगून, बाजारपेठ विभागणीची प्रक्रिया स्पष्ट करा. [14]

प्र.4) किंमत मिश्र म्हणजे काय? किंमत मिश्रची विविध तंत्र स्पष्ट करा. [14]

प्र.5) वस्तु वितरण मार्गाच्या निवडीवर परिणाम करणारे विविध घटक स्पष्ट करा. [14]

प्र.6) विक्रय वृद्धीचे वितरकांसाठीचे विविध मार्ग किंवा प्रकार स्पष्ट करा. [14]

प्र.7) स्थल मिश्र म्हणजे काय? स्थल मिश्रचे महत्व स्पष्ट करा. [14]

प्र.8) टिपा लिहा. (कोणत्याही दोन) [14]

- अ) बाजारपेठांचे भांडवलानुसार वर्गीकरण
- ब) उत्पादकांच्या दृष्टीने विपणनांचे महत्व
- क) चांगल्या बाजारपेठ विभागणीचे विविध गुण
- ड) उत्पादन मिश्र

