

[Total No. of Questions : 6]

SEAT No. :

[Total No. of Pages : 2]

**First Year B.Com.**  
**126 C : MARKETING AND SALESMANSHIP - II**  
**(CBCS 2019 Pattern) (Semester - II)**

[Time : 2½ Hours]

[Max. Marks : 70]

*Instructions to the candidates:*

- 1) Question 1 and 6 are compulsory.
- 2) Solve any 3 from remaining Question No. 2, 3, 4 and 5.

**Q1) a)** Fill in the blanks (any 5 out of 6):

[5]

- i) Salesmanship is one form of \_\_\_\_\_ selling.  
(Direct, Indirect, Mixed)
- ii) Salesmanship is an effective tool of \_\_\_\_\_.  
(Business, Marketing, Company)
- iii) \_\_\_\_\_ is one of the common media to draw the attention of consumers towards products and services. (Transportation, Advertising, Banking)
- iv) Rural marketing have been influenced greatly by the \_\_\_\_\_.  
Revolution. (Green, Blue, White)
- v) When marketing activities are carried out in the rural markets, it is known as \_\_\_\_\_. (Rural marketing, Niche marketing, content marketing)
- vi) \_\_\_\_\_ marketing is also known as environmental marketing. (Green, Niche, Rural)

**b)** Match the following:

[5]

- |                            |                                                              |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------|
| i) Salesmanship            | A) Environmental Marketing                                   |
| ii) Social Media marketing | B) Marketing of goods & services<br>Using digital technology |
| iii) Green marketing       | C) Target the right audience                                 |
| iv) Digital Marketing      | D) Seasonal Demands                                          |
| v) Rural Marketing         | E) Ability to handle people<br>successfully                  |

P.T.O.

Q2) Define the term Salesmanship. Explain the features and qualities of Salesmanship [15]

Q3) Explain the process of selling. [15]

Q4) Explain the term Rural marketing. Write in detail the features and importance of Rural marketing. [15]

Q5) Define the term E-marketing. Write advantages and limitations of E-marketing. [15]

Q6) Short Notes (any 3 out of 5): [15]

- a) Qualities of Salesmanship
- b) Psychology of salesmanship
- c) Challenges of Rural marketing.
- d) Green marketing.
- e) E-Marketing.

\*\*\*

[Total No. of Questions : 6]

Seat No.:

[Total No. of pages: 2]

**First Year B.Com**  
**126 C : MARKETING AND**  
**SALESMANSHIP - II**  
**(CBCS 2019 Pattern) (Semester - II)**  
मराठी रूपांतर

वेळ : 2½ तास

एकूण गुण: 70

सूचना: 1) प्रश्न क्र. 1 व 6 सोडविणे आवश्यक आहे.

2) प्रश्न क्र. 2,3,4 ते 5 मधील कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा.

प्र.1अ) रिकाम्या जागा भरा. ( 6 पैकी कोणत्याही 5)

(5)

- i) विक्रयकला हा एक \_\_\_\_\_ विक्रीचा प्रकार आहे. (प्रत्यक्ष, अप्रत्यक्ष, मिश्र)
- ii) विक्रयकला हे \_\_\_\_\_ चे एक प्रभावी साधन आहे. (व्यवसाय, विपणन, कंपनी)
- iii) उत्पादने आणि सेवांकडे ग्राहकांचे लक्ष वेधण्यासाठी \_\_\_\_\_ हे एक सामान्य माध्यम आहे.  
(वाहतूक, जाहिरात, बँकिंग)
- iv) ग्रामीण विपणनावर \_\_\_\_\_ क्रांतीचा खूप प्रभाव पडला आहे. (हरित, निल, धवल)
- v) जेव्हा ग्रामीण बाजारपेठांमध्ये विपणन उपक्रम राबवले जातात तेव्हा त्याला \_\_\_\_\_ म्हणून ओळखले जाते.  
(ग्रामीण विपणन, विशिष्ट विपणन, सामग्री विपणन)
- vi) \_\_\_\_\_ विपणन हे पर्यावरणीय विपणन म्हणूनही ओळखले जाते. (हरित, निश/ विशिष्ट, ग्रामीण)

ब) जोड्या जुळवा.

(5)

- |                       |                                                     |
|-----------------------|-----------------------------------------------------|
| i) विक्रयकला          | अ) पर्यावरणीय विपणन                                 |
| ii) समाज माध्यम विपणन | ब) डिजिटल तंत्रज्ञान वापरून वस्तू आणि सेवांचे विपणन |
| iii) हरित विपणन       | क) योग्य ग्राहकांना लक्ष्य करणे                     |
| iv) डिजिटल विपणन      | ड) हंगामी मागणी                                     |
| v) ग्रामीण विपणन      | इ) लोकांना यशस्वीरित्या हाताळण्याची क्षमता          |

P.T.O

प्र.2) विक्रयकला म्हणजे काय? विक्रयकलेची वैशिष्ट्ये आणि गुण स्पष्ट करा. (15)

प्र.3) विक्रीची प्रक्रिया स्पष्ट करा. (15)

प्र.4) ग्रामीण विपणन म्हणजे काय? ग्रामीण विपणनाची वैशिष्ट्ये आणि महत्त्व तपशीलवार लिहा. (15)

प्र.5) ई- विपणन या शब्दाची व्याख्या करा. ई-विपणनाचे फायदे आणि मर्यादा लिहा. (15)

प्र.6) टिपा लिहा (5 पैकी कोणत्याही 3) (15)

अ) विक्रयकलेचे गुण

ब) विक्रयकलेचे मानसशास्त्र

क) ग्रामीण विपणनाची आव्हाने.

ड) हरित विपणन.

इ) ई- विपणन.

\*\*\*