

Total No. of Questions : 6]

SEAT No. :

P2204

[Total No. of Pages : 4

[5805]-117

**M.Com. (Part - I) (Semester - I)**

**MARKETING TECHNIQUES**

**Advanced Marketing (Special Paper - I)**

**(2019 Pattern) (Group - H) (CBCS)**

*Time : 3 Hours]*

*[Max. Marks : 60*

*Instructions to the candidates:*

- 1) *Question 1 and Question 6 are compulsory.*
- 2) *Solve any three questions from Question 2 to 5.*
- 3) *Figures to the right indicate full marks.*

**Q1) Fill in the blanks (Any Six) :**

**[6]**

- a) \_\_\_\_\_ management sets the company's mission, objectives, broad strategies, and policies.
- b) Pricing technique used by sellers while selling individual products in bundles is \_\_\_\_\_.
- c) In marketing, a \_\_\_\_\_ can also use sticker in edible products to impart knowledge of the ingredients of the food items.
- d) \_\_\_\_\_ comprises personal selling, advertising, public relations, sales promotion, and direct marketing.
- e) \_\_\_\_\_ enables the price of products to go up and builds loyal customers through positive brand associations and images or a strong awareness of the brand.
- f) Selecting time, choosing media types, deciding on reach of frequency and media vehicle for advertisements are part of \_\_\_\_\_.
- g) Kind of pricing strategy which allows sellers to continuously adjust prices according to needs and characteristics of customers is classified as \_\_\_\_\_.
- h) When captive product pricing is used for services then this pricing strategy is classified as \_\_\_\_\_.

**P.T.O.**

**Q2)** Define the term 'Marketing'. Explain objectives and importance of Marketing. [14]

**Q3)** What do you mean by 'Price Mix'? Explain various pricing strategies. [14]

**Q4)** Explain the elements of Promotion Mix? [14]

**Q5)** Define the term 'Personal Selling'? Explain the process of personal selling. [14]

**Q6) Write Short Notes (Any Two) :** [12]

- a) Evolution of Marketing.
- b) Importance of Labelling.
- c) Types of Web Advertizing.
- d) Difference between Advertising and Publicity.



Total No. of Questions : 6]

P2204

[5805]-117

M.Com. (Part - I) (Semester - I)

MARKETING TECHNIQUES

Advanced Marketing (Special Paper - I)

(2019 Pattern) (Group - H) (CBCS)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास]

[एकूण गुण : 60

- सूचना :
- 1) प्रश्न क्र 1 आणि प्र 6 अनिवार्य आहे.
  - 2) प्रश्न क्र 2 ते प्र क्र 5 पैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडविणे.
  - 3) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्रश्न 1) रिकाम्या जागा भरा. (कोणत्याही - 6) [6]

- अ) ..... व्यवस्थापनाच्या माध्यमातून हेतु, विस्तृत डावपेच, धोखे ठरविली जातात.
- ब) विक्रेत्याने व्यक्तिगत वस्तुंची विक्री करताना समुहामध्ये वापरलेली किंमत निर्धारणाची तंत्रे म्हणजे .....
- क) विपणनामध्ये ..... खाद्य पदार्थांमध्ये समाविष्ट असणाऱ्या घटकासंबंधी ज्ञान देण्यासाठी चिटकवण्याचे चित्र (sticker) वापरू शकतो.
- ड) ..... व्यक्तिगत विक्री, जाहिरात, जनसंपर्क विक्रय वृद्धी आणि प्रत्यक्ष विक्री यांचा समावेश होतो.
- इ) वस्तुंची किंमत आणि ग्राहकांची विश्वासहयिता वाढविण्यासाठी सकारात्मक संबंध आणि प्रतिमा, छाप विषयी सशक्त जाणिन निर्माण करणारे म्हणजे .....
- फ) जाहिराती साठी वेळेची निवड, माध्यमांची निवड वारंवारीता निर्धारण आणि माध्यम वाहन निवड हे ..... भाग आहे.
- य) किंमत डावपेचाचे प्रकार जे विक्रेत्यास सातत्याने ग्राहकांच्या गरजा आणि वैशिष्ट्यानुसार तडजाडे करणासाठी भाग पाडतात त्या म्हणजे .....
- र) सेवासाठी वापरली जाणारी डावपेचात्मक निबंधनात्मक उत्पादन किंमत ..... वर्गीकृत होते.

प्रश्न 2) विपणनाची व्याख्या लिहा. विपणनाची उद्दिष्ट्ये आणि म्हत्व स्पष्ट करा. [14]

प्रश्न 3) किंमत मिश्र म्हणजे काय? किंमत निर्धारणाचे विविध डावपेच स्पष्ट करा. [14]

प्रश्न 4) विक्रय वृद्धीचे घटक स्पष्ट करा.

[14]

प्रश्न 5) व्यक्तिगत विक्रीची व्याख्या लिहा. व्यक्तिगत विक्रीची प्रक्रिया स्पष्ट करा.

[14]

प्रश्न 6) टिपा लिहा. (कोणत्याही दोन)

[12]

- अ) विपणनाची उत्क्रांती
- ब) लेबलींगचे महत्व
- क) वेब जाहिरातीचे प्रकार
- ड) जाहिरात आणि प्रसिद्धी यातील फरक

ॐॐॐ