

[Total No. of Questions: 6]

SEAT No. :

[Total No. of Pages: 2]

**F.Y. B.Com. (Semester - I)**  
**FUNDAMENTALS OF MARKETING**  
**116(C) : Marketing And Salesmanship - I**  
**(CBCS) (2019 Pattern)**

[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 Five) [5]

- i) A market is a place where \_\_\_\_\_ comes together to exchange their goods and services.  
(Sellers and Buyer, Buyer and Buyer, Sellers and manufactures)
- ii) \_\_\_\_\_ is the creation & delivery of a standard of living to society.  
(Marketing, Market, Business)
- iii) \_\_\_\_\_ means division of market into sub-groups, with similar motivation. (Market Segmentation, Advertising, Marketing Mix)
- iv) \_\_\_\_\_ are tangible, intangible or both. (Products, Services, Place)
- v) \_\_\_\_\_ is the only element of the marketing mix, which gives sales revenue. (Product, Price, Promotion)
- vi) \_\_\_\_\_ is marketing communication with an element of persuasion to accept ideas, products and services. (Promotion, Product, Price)

B) Match the following: [5]

- |                          |   |
|--------------------------|---|
| i) Wholesale marketing   | A) Sales of the product starts decreasing         |
| ii) Market Segmentation  | B) Price  |
| iii) Decline Stage       | C) A process of withdrawal of a product           |
| iv) Element of Marketing | D) Division of total market into different groups |
| v) Product Elimination   | E) Large volume business                          |

P.T.O

- Q2) What is market? Explain the types of market. [15]
- Q3) What is marketing mix? Explain the elements and importance of marketing-mix. [15]
- Q4) Describe Product Life Cycle. Explain the factors considered for Product Management. [15]
- Q5) Explain the types of distribution channels for consumer goods and industrial goods. [15]
- Q6) Write Notes (Any 3 out of 5) [15]
- a) Importance of Marketing
  - b) Difference between Selling & Marketing.
  - c) Importance of Market segmentation
  - d) Pricing Objectives
  - e) Elements of Promotion Mix.

○○○

[Total No. of Questions : 6]

Seat No.:

[Total No. of pages: 2]

**First Year B.Com**  
**116 C : MARKETING AND SALESMANSHIP - I**  
**(CBCS 2019 Pattern) (Semester - I)**  
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) बाजार ही एक अशी जागा आहे जिथे \_\_\_\_\_ त्यांच्या वस्तू आणि सेवांची देवाणघेवाण करण्यासाठी एकत्र येतात. (विक्रेते आणि खरेदीदार, खरेदीदार आणि खरेदीदार, विक्रेते आणि उत्पादक)
- ii) \_\_\_\_\_ म्हणजे समाजासाठी जीवनमानाची निर्मिती आणि वितरण. (विपणन, बाजार, जाहिरात)
- iii) \_\_\_\_\_ म्हणजे समान प्रेरणेसह उप-समूहांमध्ये बाजाराचे विभाजन. (बाजारपेठेचे विभागीकरण, जाहिरात, विपणन मिश्र)
- iv) \_\_\_\_\_ मूर्त, अमूर्त किंवा दोन्ही आहेत. (उत्पादने, सेवा, ठिकाण)
- v) \_\_\_\_\_ हा विपणन मिश्रणाचा एकमेव घटक आहे, जो विक्री महसूल देतो.  
(उत्पादन, किंमत, विक्रय वृद्धी)
- vi) \_\_\_\_\_ हे कल्पना, उत्पादने आणि सेवा स्वीकारण्यासाठी मन वळवण्याच्या घटकांसह विपणन संप्रेषण आहे. (विक्रय वृद्धी, उत्पादन, किंमत)

ब ) जोड्या जुळवा. (5)

- |                           |  |
|---------------------------|--|
| i) घाऊक विपणन             | अ) वस्तूची विक्री कमी व्हायला सुरुवात होणे |
| ii) बाजारपेठेचे विभागीकरण | ब) किंमत                                   |
| iii) मंदीचा टप्पा         | क) उत्पादन मागे घेण्याची प्रक्रिया         |
| iv) विपणनाचा एक घटक       | ड) विविध गटांमध्ये बाजाराची विभागणी        |
| v) उत्पादन निर्मूलन       | इ) मोठ्या प्रमाणात व्यवसाय                 |

P.T.O.

प्र.2) बाजारपेठ म्हणजे काय? बाजारपेठेचे विविध प्रकार स्पष्ट करा. (15)

प्र.3) विपणनमिश्र म्हणजे काय-? विपणनमिश्रणाचे घटक आणि महत्व- स्पष्ट करा. (15)

प्र.4) वस्तू जीवन चक्राचे वर्णन करा. उत्पादन व्यवस्थापनासाठी विचारात घेतलेले घटक स्पष्ट करा. (15)

प्र.5) ग्राहकोपयोगी वस्तू आणि औद्योगिक वस्तूसाठी वितरण माध्यमांचे प्रकार स्पष्ट करा. (15)

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

अ) विपणनाचे महत्व

ब) विक्री आणि विपणनातील फरक

क) बाजारपेठ विभागीकरणाचे महत्व

ड) किंमत उद्दिष्ट्ये

इ) विक्रय वृद्धी मिश्रचे घटक



SPPUQuestionPapers.com