

Total No. of Questions : 6]

SEAT No. :

P2888

[5801]-214

[Total No. of Pages : 4

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) Content marketing is one form of _____ marketing.
- ii) _____ refers to the application of marketing principles and techniques through electronic media.
- iii) When marketing activities are carried out in the rural markets, it is known as _____.
- iv) Salesmanship is one form of _____ selling.
- v) Rural marketing have been influenced greatly by the _____ revolution.
- vi) Salesmanship is an effective tool of _____.

b) Match the following: **[5]**

- | | |
|--------------------------|---|
| i) Green Marketing | A) A subset of large market having particular needs |
| ii) Market | B) Pamphlets |
| iii) Niche Market | C) Ability to handle people successfully |
| iv) Direct Advertisement | D) Place where buyers and sellers come together |
| v) Salesmanship | E) Environmental Marketing |

P.T.O.

Q2) Define the term E-marketing. Write advantages and limitations of E-marketing. [15]

Q3) Explain the term Rural marketing. Write in detail the features and importance of Rural marketing. [15]

Q4) Write a detail note on Psychology of Salesmanship. (AIDCA). [15]

Q5) Define the term Salesmanship. Explain the features and qualities of Salesmanship. [15]

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

- a) Qualities of Salesmanship.
- b) Challenges of Rural marketing.
- c) Green marketing.
- d) Niche marketing.
- e) Prospecting.



Total No. of Questions : 6]

P2888

[5801]-214

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 प्रश्न क्र. 6 अनिवार्य आहेत.
2) प्रश्न क्र. 2, 3, 4 व 5 पैकी कोणतेही 3 प्रश्न सोडवा.

प्र.1) अ) रिकाम्या जागा भरा. (सहा पैकी कोणतेही पाच) [5]

- i) सामग्री विपणन हे विपणनाचा एक प्रकार आहे.
- ii) म्हणजे इलेक्ट्रॉनिक माध्यमांद्वारे विपणन तत्वे आणि तंत्राचा वापर करणे.
- iii) जेव्हा ग्रामीण बाजारपेठांमध्ये विपणन केले जाते, तेव्हा त्याला म्हणून ओळखले जाते.
- iv) विक्रयकला हा विक्रीचा एक प्रकार आहे.
- v) ग्रामीण विपणनावर क्रांतीचा मोठा प्रभाव पडला आहे.
- vi) विक्रयकला हे चे प्रभावी साधन आहे.

ब) जोड्या जुळवा. [5]

- | | |
|--------------------------|---|
| i) हरित विपणन | अ) विशिष्ट गरजा असलेल्या मोठ्या बाजारपेठेचा उपसंच |
| ii) बाजार | ब) पत्रिका |
| iii) निची (कोनाडा) बाजार | क) लोकांना यशस्वीरित्या हाताळण्याची क्षमता |
| iv) थेट जाहिगत | ड) खरेदीदार व विक्रेते एकत्र येतात अशी जागा |
| v) विक्रयकला | इ) पर्यावरणीय विपणन |

प्र.2) ई-मार्केटिंग या संकल्पनेची व्याख्या लिहा. ई-मार्केटिंगचे फायदे आणि मर्यादा लिहा. [15]

प्र.3) ग्रामीण विपणन ही संकल्पना स्पष्ट करा. ग्रामीण विपणनाचे वैशिष्ट्ये व महत्व तपशीलवार लिहा. [15]

प्र.4) सेल्समनशिपच्या मानसशास्त्रावर तपशीलवार टीप लिहा. [15]

प्र.5) विक्रयकला या संकल्पनेची व्याख्या स्पष्ट करा. सेल्समनशिप ची वैशिष्ट्ये व गुण लिहा. [15]

प्र.6) टिपा लिहा. (कोणत्याही तीन) [15]

- अ) सेल्समनशिपचे गुण
- ब) ग्रामीण विपणनाची आव्हाने
- क) हरित विपणन
- ड) निची (कोनाडा) विपणन
- इ) पूर्वक्षण

ॐॐॐ