

Total No. of Questions : 6]

SEAT No. :

PA-1762

[Total No. of Pages : 4

[5952]-214

F.Y. B.Com.

**126 C : MARKETING & SALESMANSHIP - II**  
**(2019 Pattern) (CBCS) (Semester - II)**

*Time : 2½ Hours]*

*[Max. Marks : 70*

*Instructions to the candidates:*

- 1) *Q.1 and Q.6 are compulsory.*
- 2) *Solve any 3 from remaining Qs nos. 2, 3, 4 & 5.*

**Q1) a) Fill in the blanks (Any 5 out of 6) : [5]**

- i) \_\_\_\_\_ is the process of promoting products & services over the internet.
- ii) \_\_\_\_\_ is the marketing of products that are presumed to be environment friendly.
- iii) \_\_\_\_\_ is a interactive marketing of products & services using digital technologies.
- iv) \_\_\_\_\_ is a place where buyers & sellers come together.
- v) In AIDA technique A- \_\_\_\_\_, I-Interest, D-Desire, A-Action.
- vi) Large & scattered market is one of the important feature of \_\_\_\_\_ marketing.

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

- |                     |   |
|---------------------|---|
| i) E-mail Marketing | a) A profession   |
| ii) Rural Marketing | b) One of the stages in process of selling  |
| iii) Salesmanship   | c) Activities undertaken by the marketers to encourage the people of Rural areas to purchase goods & services |
| iv) Green Marketing | d) Sending advertiments on email  |
| v) Prospecting      | e) Marketing which is beneficial to environment   |

**P.T.O.**

**Q2)** Define salesmanship. Explain features of salesmanship & utility of salesmanship. [15]

**Q3)** Explain the concept of Rural Marketing. Explain features & Importance of Rural Marketing. [15]

**Q4)** Explain the concept of Social Media Marketing along with its opportunities & challenges. [15]

**Q5)** Explain the stages in Process of Selling. [15]

**Q6)** Short Notes on (Any 3 out of 5) : [15]

- a) Qualities of Salesman.
- b) AIDA Technique.
- c) Present scenario of Rural Market.
- d) Green Marketing.
- e) Digital Marketing.



Total No. of Questions : 6]

PA-1762

[5952]-214

F.Y. B.Com.

**126 C : विपणन आणि विक्रयकला - II**  
**(2019 Pattern) (CBCS) (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.

**प्रश्न 1) अ) रिकाम्या जागा भरा (6 पैकी कोणतेही 5) :** [5]

- i) ..... ही इंटरनेटवर वस्तू व सेवांचा प्रचार करण्याची प्रकीया आहे.
- ii) ..... हे अशा सर्व वस्तू व सेवांचे विपणन असते की, ज्या वस्तू व सेवा पर्यावरणासाठी सुरक्षित असतात.
- iii) ..... हे अंकात्मक तंत्रज्ञानाचा उपयोग करून वस्तू व सेवांचे परस्पर संवादी विपणन आहे.
- iv) ..... ही अशी जागा आहे की जेथे खरेदीदार व विक्रेते एकत्र येतात.
- v) AIDA तंत्रात A : \_\_\_\_\_, I : Interest, D - Desire, A : Action यांचा समावेश होतो.
- vi) मोठी आणि विखूरलेली बाजारपेठ हे ..... विपणनाचे एक महत्वपूर्ण वैशिष्ट्य आहे.

**ब) जोड्या जुळवा :** [5]

- |                           |   |
|---------------------------|---|
| i) इ मेल विपणन            | अ) एक पेशा  |
| ii) ग्रामीण विपणन         | ब) विक्रय प्रक्रीयेतील एक पायरी/टप्पा   |
| iii) विक्रयकला            | क) ग्रामीण भागातील लोकांना वस्तू व सेवांची खरेदी करण्यासाठी प्रोस्ताहित करण्यासाठी विपणनकर्त्या कडून हाती घेण्यात येणाऱ्या कृती |
| iv) हरीत विपणन            | ड) ई मेलवर जाहीरात पाठवीणे  |
| v) संभाव्य ग्राहकांचा शोध | ई) पर्यावरणास फायदेशीर असणारे विपणन   |

प्रश्न 2) विक्रयकला या संकल्पनेची व्याख्या द्या. विक्रयकलेची वैशिष्ट्ये व उपयोगिता स्पष्ट करा. [15]

प्रश्न 3) 'ग्रामीण विपणन ही संकल्पना स्पष्ट करा. ग्रामीण विपणनाची वैशिष्ट्ये व महत्व स्पष्ट करा. [15]

प्रश्न 4) 'सामाजिक प्रसार मध्यमांद्वारे' विपणन ही संकल्पना स्पष्ट करून सामाजिक प्रसारमध्यमांद्वारे विपणनातील संधी व आव्हाने स्पष्ट करा. [15]

प्रश्न 5) विक्रय प्रक्रीयेतील पायऱ्या स्पष्ट करा. [15]

प्रश्न 6) टिपा लिहा (5 पैकी 3) : [15]

अ) विक्रेत्याचे गुण

ब) AIDA तंत्र

क) ग्रामीण बाजारपेठीची सद्यः परिस्थिती

ड) हरीत विपणन

इ) अंकात्मक/इंटरनेटद्वारे केले जाणारे विपणन

□□□