

Total No. of Questions : 4]

SEAT No. :

P-3006

[Total No. of Pages : 4

[6032]-513

T.Y. B.Com.

**355 H : MARKETING MANAGEMENT - II**  
**(2019 Pattern) (CBCS) (Semester - V)**

*Time : 2½ Hours]*

*[Max. Marks : 50*

*Instructions to the candidates:*

- 1) *All questions are compulsory.*
- 2) *Figures to the right indicate full marks.*

**Q1) A) Fill in the blank with the most appropriate alternative (any Five):**  
**[5]**

- i) The purpose of non-profit organizations is to \_\_\_\_\_.  
(provide services, earning income, making a profit)
- ii) \_\_\_\_\_ is the demand created in the minds of consumers for a product not available in the market.  
(Declining demand, Latent demand, Negative demand)
- iii) \_\_\_\_\_ is the process of estimating a company's sales revenue for a specific time period, commonly a month, quarter, or year.  
(Market demand, Sales forecasting, Marketing)
- iv) \_\_\_\_\_ is one of the external factors that affect the marketing organization.  
(Distributors, Production process, Top management)
- v) \_\_\_\_\_ are concerned with creating a lasting impression among consumers, improving product sales and market share.  
(Brand Manager, Consumer, Manufacturer)
- vi) All the \_\_\_\_\_ try to impress the brand of their product in the mind of the consumer.  
(Manufacturer, Purchaser, Customer)

**P.T.O.**

**B) Match the following :**

**[5]**

<b>Column A</b>	<b>Column B</b>
i) A desire backed by economic power	a) Ratio Analysis
ii) Non-profit Organization	b) Two companies come together to promote each other
iii) Geographical Marketing Organizations	c) A very large market
iv) Double Brand Strategy	d) Charitable Trust
v) Sales Forecasting Method	e) Demand

**Q2) Write a short note (any two) :**

**[10]**

- a) Delphi Technique
- b) Features of Non-Profit Organization
- c) Customer Oriented Marketing Organization
- d) Brand Strategy

**Q3) a) Explain the types of demands in Marketing.**

**[8]**

**b) Explain the problems of the Non-Profit Organization.**

**[7]**

**Q4) a) Explain the factors affecting on Marketing Organization.**

**[8]**

**b) Explain the importance of Building a Brand Strategy.**

**[7]**



Total No. of Questions : 4]

P-3006

[6032]-513

T.Y. B.Com.

355 H : MARKETING MANAGEMENT - II

(2019 Pattern) (CBCS) (Semester - V)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : 2½ तास ]

[ एकूण गुण : 50

सूचना : 1) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.

2) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्रश्न 1) अ) योग्य पर्याय निवडून रिक्त जागा भरा. (कोणत्याही पाच) [5]

i) अव्यवसायिक संस्थांचा उद्देश ..... हा असतो.

(सेवा पुरविणे, उत्पन्न मिळविणे, नफा मिळविणे)

ii) बाजारपेठेत उपलब्ध नसलेल्या उत्पादनासाठी ग्राहकांच्या मनात निर्माण होणारी मागणी म्हणजे ..... होय.

(घटती मागणी, सुप्त मागणी, नकारात्मक मागणी)

iii) ..... ही एखाद्या विशिष्ट कालावधीसाठी, सामान्यतः एक महिना, तिमाही किंवा वर्षासाठी कंपनीच्या विक्री उत्पन्नाचा अंदाज लावण्याची प्रक्रिया आहे.

(बाजार मागणी, विपणन, विक्रीअंदाज)

iv) ..... हा विपणन संस्थेवर परिणाम करणारा बाह्य घटक आहे.

(वितरक, उत्पादन प्रक्रिया, उच्च व्यवस्थापन)

v) ..... ग्राहकांमध्ये कायमस्वरूपी प्रभाव निर्माण करणे, उत्पादनांची विक्री आणि बाजारातील हिस्सा सुधारणे शी संबंधित आहे.

(ब्रँड मॅनेजर, ग्राहक, उत्पादक)

vi) सर्व ..... आपल्या उत्पादनाचा ब्रँड ग्राहकांच्या मनात ठसवण्याचा प्रयत्न करतात.

(उत्पादक, खरेदीदार, ग्राहक)

ब) योग्य जोड्या जुळवा.

[5]

रकाना अ	रकाना ब
i) आर्थिक शक्तीचे पाठबळ लाभलेली इच्छा	अ) गुणोत्तर विश्लेषण
ii) विना नफा संघटना	ब) एकमेकांना प्रमोट करण्यासाठी दोन कंपन्या एकत्र
iii) भौगोलिक आधारावर विपणन संघटना	क) खूप मोठी बाजारपेठ
iv) स्रोत चिन्हांकन व्युहरचना	ड) धर्मादाय संस्था
v) विक्री अंदाज पद्धत	इ) मागणी

प्रश्न 2) थोडक्यात टिपा लिहा. (कोणत्याही दोन)

[10]

- अ) डेलफी तंत्र
- ब) विना नफा संघटनेची वैशिष्ट्ये
- क) ग्राहकाभिमुख विपणन संघटना
- ड) चिन्हांकन व्युहरचना

प्रश्न 3) अ) विपणनामधील मागण्यांचे प्रकार स्पष्ट करा.

[8]

ब) विना नफा संघटनेच्या समस्या स्पष्ट करा.

[7]

प्रश्न 4) अ) विपणन संस्थेवर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा.

[8]

ब) चिन्हांकन व्युहरचना तयार करण्याचे महत्त्व स्पष्ट करा.

[7]

