

Total No. of Questions : 4]

SEAT No. :

P1824

[6032]-606

[Total No. of Pages : 4

T.Y. B.Com.

365A : BUSINESS ADMINISTRATION - II
Human Resource Management & Marketing
(CBCS 2019 Pattern) (Semester - VI)

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 blanks with the most appropriate alternative. (Any five): **[5]**
- i) Aggressive selling is a characteristic of _____ concept of marketing.
 - a) Production
 - b) Marketing
 - c) Selling
 - ii) _____ provides fast and accurate marketing information.
 - a) Marketing information system
 - b) Management information system
 - c) Maintenance information system
 - iii) _____ is a function of physical supply.
 - a) Financing
 - b) Transportation
 - c) Risk Bearing
 - iv) Stock Exchange of Mumbai is an example for _____.
 - a) Perfect market
 - b) Regulated market
 - c) Manufacture market
 - v) The most basic level of a product is called the _____.
 - a) Core Product
 - b) Central Product
 - c) Fundamental Product
 - vi) _____ product exceeds customer expectations.
 - a) Strategic
 - b) Superior
 - c) Augmented

P.T.O.

B) Match the following : [5]

Column A	Column B
i) Marketing	a) Derived from Latin word Marcatus
ii) Insurance	b) Means to reduce risk
iii) Bread and milk	c) Identifies the product or brand
iv) Label	d) Convenience products
v) Market	e) Art and Science

Q2) Write a short note (any two) [10]

- a) Features of Marketing
- b) Steps in Market Segmentation
- c) Product Life Cycle
- d) Internet Marketing

Q3) a) Explain the various functions of Marketing. [8]

b) Explain the factors affecting Pricing. [7]

Q4) a) Explain factors affecting to the marketing mix. [8]

b) Define the term advertising. Explain the types of advertising Media. [7]



Total No. of Questions : 4]

P1824

[6032]-606

T.Y. B.Com.

365A : BUSINESS ADMINISTRATION - II
Human Resource Management & Marketing
(CBCS 2019 Pattern) (Semester - VI)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : 2½ तास/

/एकूण गुण : 50

- सूचना :-
- 1) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहेत.
 - 2) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.
 - 3) संदर्भासाठी मुळ इंग्रजी प्रश्नपत्रिका पहावी.

प्र.1) अ) रिक्ाम्या जागा भरा. (कोणत्याही पाच)

[5]

- i) आक्रमक विक्री हे चे वैशिष्ट्य आहे. विपणन संकल्पना
अ) उत्पादन
ब) विपणन
क) विक्री
- ii) जलद आणि अचूक विपणन माहिती प्रदान करते.
अ) मार्केटिंग माहिती प्रणाली
ब) व्यवस्थापन माहिती प्रणाली
क) देखभाल माहिती प्रणाली
- iii) भौतिक पुरवठ्याचे कार्य आहे.
अ) वित्तपुरवठा
ब) वाहतूक
क) जोखीम पत्करणे
- iv) मुंबईचे स्टॉक एक्सचेंज हे चे उदाहरण आहे.
अ) परफेक्ट मार्केट
ब) रेग्युलेटेड मार्केट
क) मॅन्युफॅक्चर मार्केट
- v) उत्पादनाच्या सर्वात मुलभूत स्तराला म्हणतात.
अ) मुख्य उत्पादन
ब) केंद्रीय उत्पादन
क) मुलभूत उत्पादन
- vi) उत्पादन ग्राहकांच्या अपेक्षांपेक्षा जास्त आहे.
अ) रणनीती
ब) श्रेष्ठ
क) संवर्धित

ब) खालील जोड्या जुळवा :

[5]

रकाना 'अ'

रकाना 'ब'

i) विपणन

अ) लॅटिन शब्द Marcatus पासून व्युत्पन्न

ii) विमा

ब) म्हणजे जोखीम कमी करणे

iii) ब्रेड आणि दूध

क) उत्पादन किंवा ब्रँड ओळखतो

iv) लेबल

ड) सुविधा उत्पादने

v) बाजार

इ) कला आणि विज्ञान

प्र.2) थोडक्यात टिपा लिहा. (कोणत्याही दोन)

[10]

अ) विपणनाची वैशिष्ट्ये

ब) बाजार विभाजनाच्या पायऱ्या

क) वस्तू जीवन-चक्र

ड) इंटरनेट मार्केटिंग

प्र.3) अ) विपणनाची विविध कार्ये स्पष्ट करा.

[8]

ब) किंमत निर्धारणावर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा.

[7]

प्र.4) अ) विपणन मिश्रावर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा.

[8]

ब) जाहिरात म्हणजे काय? जाहिरात माध्यमांचे प्रकार स्पष्ट करा.

[7]

