

[6439]-328

T.Y. B.Com.

TOURISM

366(K) : Insurance Transport and Tourism

(2019 Pattern) (Semester - VI) (Paper - III)

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 (Attempt any 5 out of 7) [5]

- i) Variable cost of package tour changes as per _____
 - a) Number of Package
 - b) Change in climatic condition
 - c) Number of Package, Change in climatic condition
- ii) In terms of a destination, what do attractions do _____
 - a) Generate the visit to a destination
 - b) Inform local residents of the benefits of tourism
 - c) support visitors at the destination
- iii) VISA which is issued to skilled and qualified professionals are ____
 - a) Tourist VISA
 - b) Employment VISA
 - c) Transit VISA
- iv) _____ provide emergency assistance to citizens in distress.
 - a) Embassy
 - b) Agent
 - c) Tour operator
- v) A _____ is “a book of information about a place designed for the use of visitors or tourists”
 - a) guide
 - b) agent
 - c) guide book
- vi) The process of selling of a product through publicity is called _____
 - a) Direct mail
 - b) Indirect mail
 - c) Promotion mail
- vii) In tourism marketing “Destination facilities” consider to be an element of _____
 - a) Core benefit
 - b) Generic product
 - c) Expected product

B) Match the following :

[5]

- | | |
|----------------------|---|
| i) Independent tours | a) Service of trained tour manager |
| ii) Escorted tour | b) Travel independently. |
| iii) Hosted tour | c) Visit to religious destinations |
| iv) Freedom tours | d) Agency utilizes the services of another agency |
| v) Pilgrim Tour | e) Designed as per the choice of tourists |

Q2) Write short notes (Any 2 out of 4) :

[10]

- a) Types of tour package
- b) Tour brochure
- c) Travel documents
- d) Handling emergencies

Q3) a) Explain in detail Factor Affecting the Tour Package Formulation

[8]

b) Explain Tourist buying behaviour and the role of tour operators.

[7]

Q4) a) Discuss about Tour booking and administration.

[8]

b) State the Need of quality and customer satisfaction.

[7]



[6439]-328

T.Y. B.Com.

TOURISM

**366(K) : Insurance Transport and Tourism
(2019 Pattern) (Semester - VI) (Paper - III)
(मराठी रूपांतर)**

वेळ : 2½ तास]

[एकूण गुण : 50

- सूचना : 1) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.
2) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

-
- प्रश्न 1) अ) रिकाम्या जागा भरा. (7 पैकी कोणतेही 5 सोडवा) [5]
- i) नुसार पॅकेज सहलींच्या किमती बदलतात.
अ) सामानाची संख्या
ब) हवामान स्थितीत बदल
क) सामानाची संख्या, हवामान स्थितीत बदल
- ii) गंतव्यस्थानात किंवा मुक्कामाच्या ठिकाणी, आकर्षणे असतात
अ) एखाद्या गंतव्यस्थानास भेट देणे
ब) स्थानिक रहिवाशांना पर्यटनाच्या फायद्यांविषयी माहिती देणे
क) गंतव्यस्थानावर अभ्यागतांचे समर्थन करणे
- iii) कुशल आणि पात्र व्यावसायिकांना देण्यात आलेला व्हिसा आहे
अ) प्रवासी व्हिसा
ब) रोजगार व्हिसा
क) संक्रमण व्हिसा
- iv) संकटात असलेल्या नागरिकांना आपत्कालीन मदत देते.
अ) दूतावास
ब) एजंट
क) दूर ऑपरेटर
- v) हे “अभ्यागत किंवा पर्यटकांच्या वापरासाठी डिझाइन केलेल्या स्थानाबद्दलची माहिती पुस्तक” आहे.
अ) मार्गदर्शन
ब) एजंट
क) मार्गदर्शिका
- vi) प्रसिद्धीद्वारे एखाद्या उत्पादनाची विक्री करण्याच्या प्रक्रियेस म्हणतात.
अ) थेट मेल
ब) अप्रत्यक्ष मेल
क) जाहिरात मेल
- vii) पर्यटन विपणन मध्ये “गंतव्य सुविधा” याचा एक घटक मानतात
अ) कोर फायदा
ब) सामान्य उत्पादन
क) अपेक्षित उत्पादन

- ब) योग्य जोड्य जुळवा : [5]
- | | |
|--------------------------|--|
| i) स्वतंत्र दौरे | अ) प्रशिक्षित टूर मॅनेजरची सेवा |
| ii) एस्कॉर्टेड पर्यटन | ब) स्वतंत्र प्रवास |
| iii) होस्ट केलेले पर्यटन | क) धार्मिक स्थळांना भेट देणे |
| iv) फ्रीडम पर्यटन | ड) एजन्सी दूसऱ्या एजन्सीच्या सेवांचा वापर करते |
| v) यात्रेकरू सहल | इ) पर्यटकांच्या आवडीनुसार डिझाइन केलेले |

प्रश्न 2) टिपा लिहा (4 पैकी कोणतेही 2) [10]

- अ) पर्यटन पॅकेजचे प्रकार
ब) पर्यटन माहितीपत्रक
क) निर्गमनपूर्व बैठक
ड) पर्यटनानंतरचे उपक्रम

प्रश्न 3) अ) टूर पॅकेज सूत्रीकरणावर परिणाम करणाऱ्या घटकांचे तपशीलवार वर्णन करा. [8]

ब) पर्यटक खरेदीचे वर्तन आणि टूर ऑपरेटरची भूमिका स्पष्ट करा. [7]

प्रश्न 4) अ) टूर बुकिंग आणि प्रशासनाविषयी चर्चा करा. [8]

ब) गुणवत्ता आणि ग्राहकांच्या समाधानाची गरज सांगा. [7]

