Total No. of Questions—5]

[Total No. of Printed Pages—3

Seat	[4000] 016
No.	[4369]-213

S.Y. B.Com. EXAMINATION, 2013

MARKETING MANAGEMENT

Paper I

(2008 PATTERN)

Time: Three Hours Maximum Marks: 80 N.B. := (i) All questions are compulsory.

- (ii) Figures to the right indicate full marks.
- 1. What is Consumer Movement? Explain the role of Consumer Guidance
 Society of India. [16]
- 2. What is Marketing? Explain the importance of marketing. [16] Or
 - What is Place Mix? Explain the factors affecting on place mix. [16]
- **3.** (A) Explain the need and importance of consumer education. [8]
 - (B) Explain the scope of Agricultural Marketing. [8]

Or

- (A) Explain the marketing strategies for services. [8]
- (B) Explain the features of effective Customer Relationship

 Management (CRM). [8]

P.T.O.

4.	What is Marketing Communication? Explain promotion as a component							
	in M	arketing Communication.	[16]					
5 .	Write short notes on $(any two)$:							
	(1)	Scope of Ethics in Marketing						
	(2)	Price Mix						
	(3)	Difficulties in Customer Relationship Management (CRM)						
	(4) Factors affecting demand of Agro Products.							
		(मराठी रूपांतर)						
वेळ :	तीन	तास एकूण गुण :	80					
सूचना	: (i) सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहेत.						
	(i	i) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पुर्ण गुण दर्शवितातः						
1.	ग्राहक	चळवळ म्हणजे काय ? भारतातील ग्राहक मार्गदर्शन संस्थेची भूमिका	स्पष्ट					
	करा.		[16]					
2.	विपणन	म्हणजे काय ? विपणनाचे महत्व स्पष्ट करा.	[16]					
		किं वा						
	स्थल/ि	वतरण मिश्र म्हणजे काय ? स्थल/वितरण मिश्रवर परिणाम करणारे घटक	स्पष्ट					
	करा.		[16]					
3.	(왱)	ग्राहक शिक्षणाची गरज आणि महत्व स्पष्ट करा.	[8]					
	(অ)	शेतीमाल विपणनाची व्याप्ती स्पष्ट करा.	[8]					
[4369]	-213	2						

किंवा

(왱)	सेवांच्या	विपणनासाठीचे	डावपेच	स्पष्ट	करा.	[8]

- (ब) चांगल्या ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाची वैशिष्टे स्पष्ट करा. [8]
- विपणन संज्ञापन म्हणजे काय ? विक्रय वृद्धी विपणन संज्ञापनाचा एक घटक स्पष्ट करा.
- 5. थोडक्यात टिपा लिहा (कोणत्याही दोन) : [16]
 - (1) नीतितत्वांची विपणनातील व्याप्ती
 - (2) किंमत मिश्र
 - (3) ग्राहक संबंध व्यवस्थापनातील अडचणी
 - (4) शेतमालाच्या मागणीला प्रभावित करणारे घटक.