

Total No. of Questions—5]

[Total No. of Printed Pages—3

Seat No.	
-------------	--

[4169]-213

**S.Y. B.Com. EXAMINATION, 2012**

**MARKETING MANAGEMENT—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 Marketing ? Explain the importance of Marketing. [16]

2. Define price mix. Explain the elements and strategy of price mix. [16]

*Or*

Define consumer movement. Explain the principles and objectives of consumer movement. [16]

3. (A) Explain the marketing strategies for services. [8]

(B) Explain the role of transport services in Marketing. [8]

*Or*

(A) Explain the importance of Marketing Communication. [8]

(B) Explain the principles of Customer Relationship Management [CRM]. [8]

P.T.O.

4. What is agricultural marketing ? Explain the scope and importance of Agricultural Marketing. [16]

5. Write short notes on (any two) : [16]

(A) Challenges facing marketers;

(B) Importance of Insurance Services in Marketing.

(C) Features of effective Consumer Relationship Management.

(D) Importance of consumer education.

(मराठी रूपांतर)

वेळ : तीन तास

एकूण गुण : 80

सूचना :— (i) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.

(ii) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

1. विपणन म्हणजे काय ? विपणनाचे महत्व स्पष्ट करा. [16]

2. 'किंमत-मिश्र' ची व्याख्या द्या. किंमत-मिश्रचे घटक आणि डावपेच स्पष्ट करा. [16]

किंवा

'ग्राहक चळवळीची' व्याख्या द्या. ग्राहक चळवळीची तत्वे आणि उद्दिष्टे स्पष्ट करा. [16]

3. (अ) सेवांच्या विपणनासाठीचे डावपेच स्पष्ट करा. [8]

(ब) वाहतूक सेवांची विपणनातील भूमिका स्पष्ट करा. [8]

## किंवा

- (अ) विपणन संज्ञापनाचे महत्व विशद करा. [8]
- (ब) ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाची तत्वे स्पष्ट करा. [8]
4. शेतमाल विपणन म्हणजे काय ? शेतमाल विपणनाची व्याप्ती आणि महत्व स्पष्ट करा. [16]
5. थोडक्यात टीपा लिहा (कोणत्याही दोन) : [16]
- (अ) विपणनकर्त्यासमोरील आव्हाने;
- (ब) विमा सेवेचे विपणनातील महत्व;
- (क) चांगल्या ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाची वैशिष्ट्ये;
- (ड) ग्राहक शिक्षणाचे महत्व.