

VENUTAI CHAVAN COLLEGE, KARAD

B. Com. (Part – I)(Semester – I)(NEP - 2020 Pattern)

QUESTION BANK

PRINCIPLES OF MARKETING (GEC – AA1)(Paper - I)

Q1. Choose correct alternative from the following

..... Involves the designing of product and transfer of ownership from producer to customer

- i) Selling
- ii) **Marketing**
- iii) Consuming
- iv) None of the above

Green marketing emphasis on protection of long term of consumers and society

- i) Habits
- ii) **Welfare**
- iii) Nature
- iv) None of the above

Recent development in marketing emphasis on marketing

- i) Personal
- ii) Concentrative
- iii) **Online**
- iv) None of the above

In place of mix refers to point of sale

- i) **Place**
- ii) Customer
- iii) Goods
- iv) All of the above

Consumer behaviour is basically in nature

- i) **Social**
- ii) Simple
- iii) Political
- iv) All of the above

..... Income is the income which available after meeting the basic needs of living

- i) Disposable
- ii) Family
- iii) **Discretionary**
- iv) None of the above

Behaviour of rural consumer is different and less

- i) Challenging
- ii) Significant
- iii) Reliable
- iv) **Predictable**

..... is a process of dividing market into smaller homogenous market.

- i) Targeting
- ii) Positioning
- iii) Focusing
- iv) **Segmentation**

Consumer behaviour is very

- i) Dynamic
- ii) Complex
- iii) Social in nature
- iv) **All of the above**

Product is the final step in market targeting

- i) Segmentation
- ii) **Positioning**
- iii) Selling
- iv) None of the above

Q2. Short Answer Questions

Marketing Environment

Marketing Concepts

Positioning

Online Marketing

Difference between Marketing and Selling

Q3. Long Answer Questions

What is marketing? Explain the scope and importance of marketing

What are the various factors influencing consumer behaviour?

State the meaning and nature of marketing

Explain the social marketing; State its applications and advantages

Explain the marketing mix planning of rural marketing

What is Rural Marketing? Explain its characteristics

Explain the various basis of market segmentation

Describe in detail the consumer buying decision process

1. खालीलपैकी योग्य पर्याय निवडा

..... उत्पादनाची रचना आणि उत्पादकाकडून ग्राहकाकडे मालकी हस्तांतरित करणे समाविष्ट आहे

i) विक्री ii) विपणन iii) उपभोग iv) वरीलपैकी काहीही नाही

हरित विपणन ग्राहक आणि समाजाच्या दीर्घकालीन संरक्षणावर भर देतो

i) सवयी ii) कल्याण iii) निसर्ग iv) वरीलपैकी काहीही नाही

विपणनातील अलीकडील विकास विपणनावर भर देतो

i) वैयक्तिक ii) एकाग्रता iii) ऑनलाइन iv) वरीलपैकी काहीही नाही

ग्राहकाची वागणूक मुळात निसर्गात असते

i) सामाजिक ii) साधे iii) राजकीय iv) वरील सर्व

.....उत्पन्न म्हणजे जीवन जगण्याच्या मूलभूत गरजा पूर्ण केल्यानंतर मिळणारे उत्पन्न

i) डिस्पोजेबल ii) कुटुंब iii) विवेकाधीन iv) वरीलपैकी काहीही नाही

ग्रामीण ग्राहकांची वागणूक वेगळी आणि कमी असते

i) आव्हानात्मक ii) लक्षणीय iii) विश्वासार्ह iv) अंदाज लावता येण्याजोगी

..... ही बाजारपेठ लहान एकसमान बाजारपेठेत विभागण्याची प्रक्रिया आहे.

i) लक्ष्यीकरण ii) स्थिती iii) फोकसिंग iv) सेगमेंटेशन

ग्राहकाची वागणूक खूप आहे

i) डायनॅमिक ii) जटिल iii) सामाजिक स्वरूप iv) वरील सर्व

उत्पादन..... बाजार लक्ष्यीकरणाची अंतिम पायरी आहे

i) सेगमेंटेशन ii) पोजिशनिंग iii) विक्री करणे iv) वरीलपैकी काहीही नाही

2. टिपा लिहा

विपणन वातावरण

विपणन संकल्पना

पोजिशनिंग

ऑनलाइन मार्केटिंग

मार्केटिंग आणि सेलिंगमधला फरक

3. लांबलचक उत्तरे

मार्केटिंग म्हणजे काय? मार्केटिंगची व्याप्ती आणि महत्त्व समजावून सांगा

ग्राहकांच्या वर्तनावर परिणाम करणारे विविध घटक कोणते आहेत?

विपणनाचा अर्थ आणि स्वरूप सांगा

सामाजिक विपणन स्पष्ट करा; त्याचे अनुप्रयोग आणि फायदे सांगा

ग्रामीण विपणनाचे विपणन मिश्रण नियोजन स्पष्ट करा

ग्रामीण विपणन म्हणजे काय? त्याची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा

बाजार विभागणीचे विविध आधार स्पष्ट करा

ग्राहक खरेदी निर्णय प्रक्रियेचे तपशीलवार वर्णन करा