

B.Com. (CBCS Pattern) Semester-II
UCA2EM2 - Marketing Management - Basic Marketing Management- II

P. Pages : 3

Time : Three Hours



GUG/W/24/10656

Max. Marks : 80

-
- Notes : 1. All questions are compulsory.
2. All questions carry equal marks.

1. a) Explain the functions of channels of distribution. 8
- b) Mention the factors affecting selection of channels of distribution. 8
- OR**
- c) Define channels of distribution. State kinds of distribution of industrial goods. 16
2. a) Explain the functions of advertising agencies. 8
- b) Indicate the relationship between advertisement and sales. 8
- OR**
- c) What do you mean by advertising? Explain its merits and demerits. 16
3. a) Explain the meaning of sales forecasting and mention the importance of it. 8
- b) Discuss the techniques of sales forecasting. 8
- OR**
- c) What do you understand by sales forecasting? Explain the factors influencing sales forecasting. 16
4. a) What is mean by product? Explain the new product development process. 8
- b) Explain the concept and importance of product innovation. 8
- OR**
- c) What do you mean by product life cycle and explain the stages of product life cycle. 16
5. Write short notes on:
- a) Contents of selling agencies. 4
- b) Importance of advertisement. 4
- c) Types of sales forecasting. 4
- d) Concept of Product. 4

B.Com. (CBCS Pattern) Semester-II
UCA2EM2 - Marketing Management - Basic Marketing Management- II

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

- सुचना :- 1. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.
2. सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. अ) वितरण मार्गाची कार्ये स्पष्ट करा. 8
ब) वितरण मार्गाच्या निवडीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा उल्लेख करा. 8
किंवा
क) वितरण मार्गाची परिभाषा करा. औद्योगिक वस्तूंच्या वितरणाचे प्रकार स्पष्ट करा. 16
2. अ) जाहिरात संस्थांची कार्ये स्पष्ट करा. 8
ब) जाहिरात आणि विक्री यांच्यातील संबंध दर्शवा. 8
किंवा
क) जाहिरात म्हणजे काय? त्याचे गुण आणि तोटे समजावून सांगा. 16
3. अ) विक्रय पुर्वानुमानाचा अर्थ स्पष्ट करा आणि त्याचे महत्व सांगा. 8
ब) विक्रय पुर्वानुमानाच्या तंत्रांची चर्चा करा. 8
किंवा
क) 'विक्रय पुर्वानुमान' यापासून आपणास काय अर्थबोध होतो? विक्रय पुर्वानुमानावर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा. 16
4. अ) उत्पादन म्हणजे काय? नवीन उत्पादन विकास प्रक्रिया स्पष्ट करा. 8
ब) उत्पादनाच्या नावीन्यतेची संकल्पना आणि महत्व समजावून सांगा. 8
किंवा
क) उत्पादन जीवन चक्र म्हणजे काय आणि उत्पादनाच्या जीवनचक्राचे टप्पे स्पष्ट करा. 16
5. छोट्या नोट्स लिहा.
अ) विक्रय संस्थेचे घटक 4
ब) जाहिरातीचे महत्व 4
क) विक्रय पुर्वानुमानाचे प्रकार 4
ड) उत्पादनाची संकल्पना 4

B.Com. (CBCS Pattern) Semester-II
UCA2EM2 - Marketing Management - Basic Marketing Management- II

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

सुचनाएँ :- 1. सभी प्रश्न हल करना अनिवार्य है।
2. सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

- | | | | |
|----|----|---|----|
| 1. | अ) | वितरण मार्ग के कार्यों को स्पष्ट करें। | 8 |
| | ब) | वितरण मार्ग के चयन को प्रभावित करने वाले कारकों का उल्लेख करें। | 8 |
| | | अथवा | |
| | क) | वितरण के मार्ग परिभाषित करें। औद्योगिक वस्तुओं के वितरण के प्रकार बताइये। | 16 |
| 2. | अ) | विज्ञापन संस्थाओं के कार्यों को स्पष्ट करें। | 8 |
| | ब) | विज्ञापन और बिक्री के बीच संबंध बताएं। | 8 |
| | | अथवा | |
| | क) | विज्ञापन का अर्थ बताइये? इसके गुण एवं दोष बताइये। | 16 |
| 3. | अ) | विक्रय पूर्वानुमान का अर्थ बताइये तथा इसके महत्व विशद कीजिये। | 8 |
| | ब) | बिक्री पूर्वानुमान की तकनीकों पर चर्चा करें। | 8 |
| | | अथवा | |
| | क) | बिक्री पूर्वानुमान से आपका क्या आशय है? बिक्री पूर्वानुमान को प्रभावित करने वाले कारकों को स्पष्ट करें। | 16 |
| 4. | अ) | उत्पाद से क्या तात्पर्य है? नये उत्पाद विकास प्रक्रिया को स्पष्ट करें। | 8 |
| | ब) | उत्पाद नवप्रवर्तन की अवधारणा और महत्व को समझाइये। | 8 |
| | | अथवा | |
| | क) | उत्पाद जीवन चक्र से आप क्या समझते हैं और उत्पाद जीवन चक्र के चरणों को स्पष्ट करें। | 16 |
| 5. | | संक्षिप्त नोट्स लिखें। | |
| | अ) | बिक्री संस्थाओं के घटक। | 4 |
| | ब) | विज्ञापन का महत्व। | 4 |
| | क) | बिक्री पूर्वानुमान के प्रकार। | 4 |
| | ड) | उत्पाद की संज्ञा। | 4 |
