

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



N-13

Total No. of Pages : 2

**B.Voc. (Advanced Diploma in Retail Management and I.T.)
(Part - II) (Semester -IV) Examination, December - 2018**

MARKETING MANAGEMENT - II

(Paper - XXIX)

Sub. Code: 66192

Day and Date : Saturday, 8 - 12 - 2018

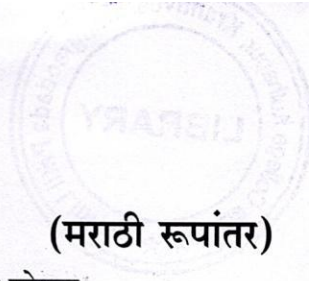
Total Marks : 40

Time : 3.00 p.m. to 5.00 p.m.

- Instructions :**
- 1) Solve any five questions.
 - 2) All questions carry equal marks.
 - 3) Figures to the right indicate full marks.

- Q1) Write short answers.(any two) [8]**
- a) Distinguish between salesmanship and advertising.
 - b) What are the disadvantages of packaging.
 - c) Explain online pricing.
- Q2) What is distribution channel? What are the factors affecting choice of distribution channel. [8]**
- Q3) Explain service marketing and its characteristics. [8]**
- Q4) Write in detail about personal selling and personal selling process. [8]**
- Q5) What is pricing? Explain the importance of pricing in marketing mix. [8]**
- Q6) Explain in detail about types of distribution channel. [8]**
- Q7) Write short notes (any two) [8]**
- a) Direct marketing
 - b) The main elements of Personal selling
 - c) Channel management decisions.

P.T.O.



(मराठी रूपांतर)

- सुचना : 1) कोणतेही पाच प्रश्न सोडवा.
2) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.
3) उजवीकडील अंक पुर्ण गुण दर्शवितात.

- प्र.1) थोडक्यात उत्तरे लिहा. (कोणतेही दोन) [8]
अ) वैयक्तीक विक्री व जाहिरात यातील फरक स्पष्ट करा.
ब) पॅकेजिंग चे तोटे कोणते?
क) ऑनलाईन किंमत स्पष्ट करा.
- प्र.2) वितरणाचे मार्ग म्हणजे काय? वितरण मार्गाच्या निवडीवर परिणाम करणारे घटक कोणते? [8]
- प्र.3) सेवा विपणन आणि त्याची वैशिष्टे स्पष्ट करा. [8]
- प्र.4) वैयक्तीक विक्री आणि विक्री प्रक्रिया सविस्तर लिहा. [8]
- प्र.5) किंमत निर्धारणा म्हणजे काय? किंमत निर्धारणेचे विपणन मिश्रणातील महत्त्व स्पष्ट करा. [8]
- प्र.6) वितरण मार्गाचे प्रकार सविस्तर लिहा. [8]
- प्र.7) टिपा लिहा. (कोणतेही दोन) [8]
अ) डायरेक्ट मार्केटींग/प्रत्यक्ष विपणन
ब) वैयक्तीक विक्रीचे मुख्य घटक
क) वितरण व्यवस्थापन निर्णय.

