



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

SP - 20

Total No. of Pages : 2

**B. Com. (Part - I) (Semester - II) Examination, April - 2019**  
**PRINCIPLES OF MARKETING (Paper - II) (Pre-Revised)**  
**Sub. Code : 59651**

Day and Date : Monday, 08 - 04 - 2019

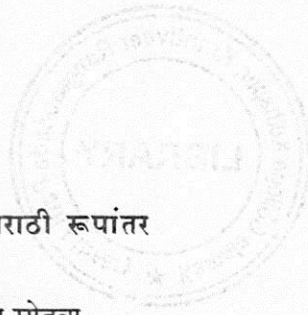
Total Marks : 50

Time : 12.00 noon to 02.00 p.m.

- Instructions: 1) Attempt any five questions.  
2) Figures to the right indicate full marks.

- Q1)** Answer the following questions in short (any two) [10]  
a) State the importance of price in marketing mix.  
b) What is non-store retailing?  
c) State the characteristics of services.
- Q2)** What is product packaging? Explain the role of product packaging. [10]
- Q3)** Explain the elements of promotion mix. [10]
- Q4)** Explain the classification of retailers by marketing strategies. [10]
- Q5)** What are the problems in services marketing? [10]
- Q6)** Explain the factors affecting choice of a distribution channels. [10]
- Q7)** Write short notes (Any Two): [10]  
a) Price Mix.  
b) Nature of retailing  
c) Personal selling

P.T.O.



SP - 20

मराठी रूपांतर

- सूचना : 1) सातपैकी कोणतेही पाच प्रश्न सोडवा.  
2) उजवीकडील अंक पुर्ण गुण दर्शवितात.

- प्र.1) खालील प्रश्नांची थोडक्यात उत्तरे लिहा. (कोणतेही दोन) [10]  
अ) विपणन मिश्रणात किंमतीचे महत्व सांगा.  
ब) बिनदुकानी किरकोळ व्यापार म्हणजे काय?  
क) सेवांची वैशिष्ट्ये सांगा.
- प्र.2) वस्तूचे आवेष्टन म्हणजे काय? वस्तू आवेष्टनाची भुमिका स्पष्ट करा. [10]
- प्र.3) विक्रयवृद्धी मिश्रणातील घटक स्पष्ट करा. [10]
- प्र.4) विपणन व्यूहचनेनुसार किरकोळ व्यापाऱ्यांचे वर्गीकरण स्पष्ट करा. [10]
- प्र.5) सेवांच्या विपणनामधील समस्या कोणत्या? [10]
- प्र.6) वितरण मार्ग निवडीवर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा. [10]
- प्र.7) टिपा लिहा. (कोणत्याही दोन) [10]  
अ) किंमत मिश्रण  
ब) किरकोळ व्यापाराचे स्वरूप  
क) वैयक्तिक विक्री

