



N - 33

Total No. of Pages : 2

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

**B.Voc. (Advanced Diploma in Retail Management and I.T.) (Part -II)
(Semester - III) Examination, December - 2019**

MARKETING MANAGEMENT - I (Paper - XX)

Sub. Code : 66182

Day and Date : Monday, 2 - 12 - 2019

Total Marks : 40

Time : 12.00 noon to 2.00 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) **What are the personal factors affecting consumer behaviour.**
- b) **Explain marketing concept of marketing.**
- c) **Explain Positioning.**

Q2) 'Marketing is based on 4 P's of marketing' comment. [8]

Q3) What is market segmentation? Explain bases of market segmentation. [8]

Q4) What is market research and importance of market research? [8]

Q5) What are the strategies opted for market segmentation? [8]

Q6) Explain Consumer Behaviour and its buying decision process in detail. [8]

Q7) Write short notes. (Any two) [8]

- a) **Social class**
- b) **Sampling**
- c) **Primary data**

P.T.O.

मराठी रूपांतर



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

- प्र.1) थोडक्यात उत्तरे लिहा. (कोणतेही दोन) [8]
अ) उपभोक्त्याच्या वर्तन पद्धतीवर परिणाम करणारे वैयक्तिक घटक कोणते?
ब) विपणनाची विक्री संकल्पना स्पष्ट करा.
क) स्थिती स्पष्ट करा.
- प्र.2) 'चार 'पी' वर विपणन अवलंबून असते' टिप्पणी लिहा. [8]
- प्र.3) बाजारपेठ विभागीकरण म्हणजे काय? बाजारपेठ विभागीकरणाचे प्रकार स्पष्ट करा. [8]
- प्र.4) विपणन संशोधन म्हणजे काय आणि विपणन संशोधनाचे महत्त्व काय आहे? [8]
- प्र.5) बाजारपेठ विभागीकरणासाठी अवलंबली जाणारी धोरणे कोणती? [8]
- प्र.6) उपभोक्त्याची वर्तन पद्धती आणि खरेदी वर्तन निर्णय प्रक्रिया स्पष्ट करा. [8]
- प्र.7) टीपा लिहा. (कोणत्याही दोन) [8]
अ) सामाजिक वर्ग
ब) नमुना पद्धती
क) प्राथमिक माहिती

