

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



SD -144
Total No. of Pages : 2

B.Com. (Part-I) (Semester-II) (CBCS)
Examination, February - 2023
PRINCIPLES OF MARKETING (Paper - II)
Sub. Code : 71495

Day and Date : Thursday, 2 - 02 - 2023
Time : 2.30 p.m. to 4.30 p.m.

Total Marks : 50

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

- Q1) Answer the following questions in short (any two) [10]
a) What is mean by branding.
b) Explain the importance of channels of distribution.
c) Explain the management of retailing operations.
- Q2) What is mean by product? Explain the importance of Product. [10]
- Q3) State the significance of Product Pricing. [10]
- Q4) Explain the types of distribution channels. [10]
- Q5) State the factors affecting promotion mix decisions [10]
- Q6) State the types of store based retailing. [10]
- Q7) Write short notes (any two) [10]
a) Product suport
b) Direct marketing
c) Non-store retailing

P.T.O.



SD -144

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

प्र.1) खालील प्रश्नाची थोडक्यात उत्तरे लिहा (कोणतेही दोन) [10]

- अ) चिन्हनाम म्हणजे काय?
ब) वितरण मार्गाचे महत्व स्पष्ट करा.
क) किरकोळ व्यापारातील क्रियांचे व्यवस्थापन स्पष्ट करा.

प्र.2) वस्तू म्हणजे काय? वस्तूचे महत्व स्पष्ट करा. [10]

प्र.3) किंमतनिर्धारणाचे महत्व विशद करा. [10]

प्र.4) वितरण मार्गाचे प्रकार स्पष्ट करा. [10]

प्र.5) विक्रयवृद्धी मिश्रण धोरणावर परिणाम करणारे घटक विशद करा. [10]

प्र.6) दुकानी किरकोळ व्यापाराचे प्रकार विशद करा. [10]

प्र.7) टीपा लिहा. (कोणतेही दोन) [10]

- अ) वस्तू साहाय्य
ब) थेट विपणन
क) बिनदुकानी किरकोळ व्यापार

26

