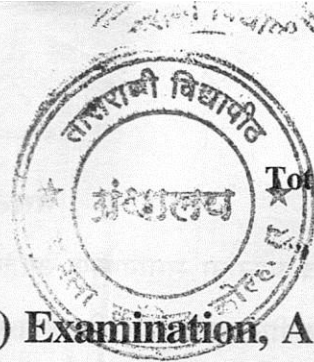


Seat No.	
----------	--



O - 84

Total No. of Pages : 2

B. Com. (Part - I) (Semester - II) Examination, April - 2015

PRINCIPLES OF MARKETING (Paper - II)

Sub. Code : 59651

Day and Date : Wednesday, 15 - 04 - 2015

Total Marks : 50

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

- Instructions: 1) All questions carry equal marks.
2) Attempt any five questions out of seven.

- Q1)** Write short answers (attempt any two) [10]
a) State the nature of retailing
b) Explain the characteristics of services
c) State the role of packaging
- Q2)** Explain the stages in selling process. [10]
- Q3)** State types of distribution channel. [10]
- Q4)** Explain the importance of retailing. [10]
- Q5)** State the features of product. [10]
- Q6)** Explain the importance of price in marketing mix. [10]
- Q7)** Write short notes (attempt any two) [10]
a) Problems in services marketing.
b) Brand name & Trade mark.
c) Non-store retailing.

P.T.O.

मराठी रुपांतर

- सूचना : 1) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.
2) खालील सातपैकी कोणतेही पाच प्रश्न सोडवा.

- प्र.1) थोडक्यात उत्तरे लिहा. (कोणतेही दोन) [10]
 अ) किरकोळ व्यापाराचे स्वरूप स्पष्ट करा.
 ब) सेवांची वैशिष्ट्ये विशद करा.
 क) आवेष्टनाची भूमिका स्पष्ट करा.
- प्र.2) विक्रय प्रक्रियेतील आवस्था विशद करा. [10]
- प्र.3) वितरण मार्गांचे प्रकार स्पष्ट करा. [10]
- प्र.4) किरकोळ व्यापाराचे महत्व विशद करा. [10]
- प्र.5) वस्तूची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. [10]
- प्र.6) विपणन मिश्रणात किंमतीचे महत्व विशद करा. [10]
- प्र.7) टीपा लिहा. (कोणत्याही दोन) [10]
 अ) सेवांच्या विपणनातील समस्या.
 ब) चिन्हनाम व व्यापारी चिन्ह.
 क) बिनदुकानी किरकोळ व्यापार.

