

This question paper contains 2 printed pages]

**EN—104—2017**

**FACULTY OF COMMERCE**

**B.Com. (Third Year) (Sixth Semester) EXAMINATION**

**OCTOBER/NOVEMBER, 2017**

**MARKETING MANAGEMENT**

**Paper II**

**(Tuesday, 14-11-2017)**

**Time : 10.00 a.m. to 12.00 noon**

*Time—2 Hours*

*Maximum Marks—40*

*N.B. :— (i) Question No. 1 is compulsory.*

*(ii) Attempt All questions.*

*(iii) All questions carry equal marks.*

*(i) प्रश्न क्र. 1 अनिवार्य आहे.*

*(ii) सर्व प्रश्न सोडवा.*

*(iii) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.*

1. What is Marketing Research ? Write its objectives. 10

विपणन संशोधन म्हणजे काय ? त्यांची उद्दिष्टे स्पष्ट करा.

2. Define consumer behaviour. Explain the buyers decision making process. 10

ग्राहक वर्तणूकीची व्याख्या द्या. खरेदीदाराची खरेदी निर्णय प्रक्रिया विशद करा.

*Or*

*(किंवा)*

Write a detailed note on customer relationship management.

ग्राहक संबंध व्यवस्थापनावर सविस्तर टिपण लिहा.

3. Define marketing research. Explain the importance of marketing research. 10

विपणन संशोधनाची व्याख्या द्या. विपणन संशोधनाचे महत्त्व स्पष्ट करा.

**P.T.O.**

WT

( 2 )

EN—104—2017

Or

(किंवा)

Explain the concept of Rural Marketing.

ग्रामीण विपणन ही संकल्पना स्पष्ट करा.

4. Explain the benefits of market segmentation.

10

बाजारपेठ विभाजनाचे फायदे स्पष्ट करा.

Or

(किंवा)

Write a note on E-Marketing.

ईलेक्ट्रॉनिक विपणनावर टिप लिहा.

EN—104—2017

2