

CG-11-2020

WINTER EXAM 2020

Subject Name : NA-336\_Elective B : Marketing Management-II-XXXIII-B\_VI\_22-03-2021

Date : 22/03/2021

Duration : 60 min. |

Instruction / सुचना / :-

- \* Follow the detail instructions given on OMR Sheet
- \* ओ एम आर वरील सर्व सूचनांचे पालन करावे.

Q.1 114  
Dividing a market into small groups is\_\_\_\_\_

बाजाराचे विविध लहान-लहान गटांमध्ये विभाजन करणे म्हणजे ..... होय.

- A]market segmenlation [बाजार विभाजन]      C]Advetising [जाहिरात]  
B]Market planning [बाजार नियोजन]      D]New Market [नवीन बाजारपेठ]

Q.2 114  
All sub groups of market are \_\_\_\_\_

बाजारातील सर्व उपगट हे ..... असतात.

- A]Without intermediate [मध्यस्थ रहित]      C]Helrogeneas [विषम]  
B]Homogeneous [समजीनसी]      D]None of These [यापैकी नाही]

Q.3 114  
Consumers are classidled on the basis of age sex and occapation in \_\_\_\_\_segmentation.

ग्राहकांना वय,लिंग व वयाच्या आधारावर विभागात वर्गीकृत केले जाते.

- A]psychologscal [मानसशास्त्रीय]      C]Demogaphical [लोकसंख्याशास्त्रीय]  
B]Geographical [भौगोलिक]      D]Behavioural [वर्तनात्मक]

Q.4 114  
Specific market segment conbe ideotified by \_\_\_\_\_

ठराविक बाजार विभागास ओळखण्याची ..... ही प्रक्रिया आहे.

- A]Market targeting [बाजार लक्षीकरण]      C]Market position [बाजार स्थिती]  
B]marketing stratesy [विपणन निती]      D]position [वृद्धा]

Q.5 114  
\_\_\_\_\_Reffered of zero segmentation.

शून्य विभागीकरण म्हणजे .....

- A]Market targeting [बाजार लक्षीकरण]      C]Niche marketing [Niche विपणन]  
B]Differentiated marketing [विभेदीत विपणन]      D]Mass marketing [एकत्रित विपणन]

Q.6 114  
The Next Slege after segmentation is \_\_\_\_\_

बाजार विभाजन नंतर चे चरण ..... होय.

- A]Market targeting [बाजार लक्षीकरण]      C]MIS [एम.आय.एस]  
B]Market position [बाजार स्थिती]      D]Marketing [विपणन]

Q.7 114  
\_\_\_\_\_Factors are included in econonic segmentation of market.

बाजाराच्या अर्थशास्त्रीय विभाजनात ..... घटकांचा समावेश होतो.

- A]Unemployment [बेरोजगारी]      C]Intertg rate [ठयाजदर]  
B]inflation [महागाई]      D]All of these [यापैकी सर्व]

Q.8

Is not a part demographic segmentation.

..... हा लोकसंख्याशास्त्रीय बाजार विभाजनाचा घटक नाही.

A] Age [वय]

B] Gender [लिंग]

C] Education [शिक्षण]

D] Interest [ऋची]

Q.9

Traget marketing essentially regales \_\_\_\_\_

लक्ष विपणननासाठी मूलतः .....ची आवश्यकता असते.

A] Advertising [जाहिरात]

B] Market segmentation [बाजार विभाजन]

C] Direct selling [प्रत्यक्ष विक्री]

D] None of These [यापैकी नाही]

Q.10

\_\_\_\_\_ Coined the word positioning .

Positioning हा शब्दप्रयोग ..... यांनी मांडला.

A] All Rayes and jack trout [ऑल रेज व जॅक ट्रॉट]

B] Pwllp kotler [फिलीप कॉटलर]

C] Peter drucker [पीटर ड्रुकर]

D] None of These [यापैकी नाही]

Q.11

\_\_\_\_\_ DATA is collected quickly and less costly.

..... माहिती जलद व कमी खर्चात मिळते.

A] Primery [प्राथमिक]

B] Secondary [दुय्यम]

C] A and B Both [अ व ब दोन्ही]

D] None of These [यापैकी नाही]

Q.12

Short comings of product are identified and corrected with the help of \_\_\_\_\_

वस्तूतील कमतरतांची जाणीव व सुधारणा ..... च्या साहाय्याने केले जाते.

A] market segmenlation [बाजार विभाजन]

B] production [वस्तू निर्मिती]

C] market research [बाजार संशोधन]

D] None of These [यापैकी नाही]

Q.13

The information collected by researcher is \_\_\_\_\_

संशोधकाने स्वतः मिळवलेल्या माहितीस ..... म्हणतात.

A] Primary data [प्राथमिक माहिती]

B] secondary data [दुय्यम माहिती]

C] Both A and B [अ व ब दोन्ही]

D] None of These [यापैकी नाही]

Q.14

Information collected from books and journals.

पुस्तके व नियतकालिकांच्या साहाय्याने मिळवलेल्या माहितीस ..... म्हणतात.

A] Primary data [प्राथमिक माहिती]

B] secondary data [दुय्यम माहिती]

C] A & B Both [अ व ब दोन्ही]

D] None of These [यापैकी नाही]

Q.15

Research method is used of collect a data which people unwilling to provide.

..... संशोधन पद्धतीने लोक जी माहिती देऊ इच्छित नाही ती माहिती मिळवता येते.

A] Exploratory [संशोधनात्मक]

B] Causal [कार्यकारण]

C] Observation [निरीक्षण]

D] Internet survey. [इंटरनेट सर्वेक्षण]

Q.16

Research atat is \_\_\_\_\_

संशोधन माहिती ही ..... असते.

A] Qualitative and quantitative [गुणात्मक आणि संख्यात्मक] C] quantitative and predictive [गुणात्मक व अंदाजीत]

B] Predictive and quantitative [अंदाजीत व संख्यात्मक] D] None of These [यापैकी नाही]

Q.17

\_\_\_\_\_ Is largely used for collecting data

माहिती संकलनासाठी .....चा मोठ्या प्रमाणावर वापर केला जातो.

- A] Moderator [नियंत्रक माहिती] C] Telephonic interview [दूरध्वनी मुलाखत]  
B] Mechanical data [यांत्रिक माहिती] D] Question naire [प्रश्नावली]

Q.18

\_\_\_\_\_ Research method is used to study likes of customer.

ग्राहकांच्या आवडीचा अभ्यास करण्यासाठी.....संशोधन पद्धतीचा अवलंब केला जातो.

- A] Exploratory [शोध आत्मक] C] Descriptive [वर्णनात्मक]  
B] Experimental [प्रायोगिक] D] Survey [सर्वेक्षण]

Q.19

Is a first stage of marketing research process.

विपणन संशोधन प्रक्रियेतील पहिले चरण..... होय.

- A] Implement the research plan [संशोधन योजना राबविणे] C] Collect and analyse data [माहिती एकत्रित करणे व विश्लेषण करणे]  
B] Define research problem [संशोधन समस्या परिभाषित करणे] D] Develop research plan [संशोधन योजना विकसित करणे]

Q.20

An advantage of telephone interview is \_\_\_\_\_

दूरध्वनी द्वारे मुलाखत घेण्याचे मुख्य फायदे ..... होत.

- A] Sample control [नमूना नियंत्रण] C] Both A & B [अ व ब दोन्ही]  
B] Speed of data collection [माहिती संकलनाची गती] D] None of These [यापैकी नाही]

Q.21

\_\_\_\_\_ Is a paid form of communication

.....हे सशुल्क संप्रेषण होय.

- A] Advertising [जाहिरात] C] Publicity [प्रसिद्धी]  
B] Public relation [व्यक्ती संबंध] D] None of These [यापैकी नाही]

Q.22

Advertising on TV is primarily for giving information to \_\_\_\_\_

टीव्हीवरील जाहिराती ही ..... ना माहिती पुरविण्याचा उद्देशाने केलेली असते.

- A] Wholesalers [घाऊक विक्रेते] C] Retailers [किरकोळ विक्रेते]  
B] Consumers [ग्राहक] D] Agent [एजंट]

Q.23

Advertising mainly has a \_\_\_\_\_ effect on consumers.

जाहिरातीच्या प्रामुख्याने ग्राहकांवर .....परिणाम होतो.

- A] Social [सामाजिक] C] Psychological [मानसशास्त्रीय]  
B] Economical [आर्थिक] D] Technical [तांत्रिक]

Q.24

ATDA model firstly developed by \_\_\_\_\_

AIDA प्रारूप .....यांनी प्रथम विकसित केले.

- A] Philip Kotler [फिलीप कॉटलर] C] Mayo [मेयो]  
B] Peter Drucker [पीटर ड्रकर] D] Elmo Lewis [एल्मो लुईस]

Q.25

Advertising is directed at creating awareness about social issues in consumer

ग्राहकांमध्ये सामाजिक विषयाबद्दल जागृकता निर्माण करण्याचे निर्देश..... जाहिरातीत दिले जातात.

- A] Political [राजकीय] C] Social [सामाजिक]

B]Caltaral [सांस्कृतिक]	D]Financial [वित्तीय]
Q.26 _____ Is a solesmanship in print .....ही लिखित विक्रयकला होय. A]publicity [प्रसिद्धी] B]Advertising [जाहिरात]	114 114 114 C]Marketing [विपणन] D]Video [व्हिडिओ]
Q.27 _____ Sales to altinate consumer. .....हे अंतिम ग्राहकांना विक्री करतात. A]Retailers [किरकोळ विक्रेते] B]wholesalers [घाऊक विक्रेते]	114 114 114 C]Agent [एजंट] D]None of These [यापैकी नाही]
Q.28 ATDAS theory of selling related to _____ AIDA हे विक्री प्रारूप..... शी संबंधित आहेत. A]Personal selling [वैयक्तिक विक्री] B]Sales promotion [विक्री संवर्धन]	114 114 114 C]Advetising [जाहिरात] D]Publicity [प्रसिद्धी]
Q.29 _____ Are the components of sales promotion. .....हे विक्रय वृद्धी चे घटक आहे. A]Sample [नमुना] B]Coapon [कुपन]	114 114 114 C]Contest [स्पर्धा] D]All above [वरील सर्व]
Q.30 _____ Is lkenownas inside sales. .....हे अंतर्गत विक्री म्हणून ओळखले जाते. A]Direct marketing [प्रायक्ष विपणन] B]Tele marketing [टेले विपणन]	114 114 114 C]Social marketing [सामाजिक विपणन] D]Viral marketing [प्रसिद्धी]
Q.31 A buyes who buy goods for personal consumpbon is known as _____ जी व्यक्ती उपभोगासाठी वस्तूची खरेदी करते त्यास..... म्हणतात. A]consumer [उपभोक्ता] B]bayer [खरेदीदार]	114 114 114 C]Customer [ग्राहक] D]None of These [यापैकी नाही]
Q.32 How do cosumers rapond to various marketing efforts of company is known as _____ कंपनीच्या विविध विपणन प्रत्येकांना ग्राहक कसा प्रतिसाद देतो त्यास ..... म्हणतात. A]Social [ग्राहक वर्तवणू] B]Cultural [ग्राहक संबंध]	114 114 114 C]Famity [विक्रय वृद्धी] D]All above [यापैकी नाही]
Q.33 Is an external fachr affecting consumer behaviour . .....हा ग्राहक वर्तवणूकीवर परिणाम करणारा बहिर्गत घटक होय. A]Social [सामाजिक] B]Cultural [सांस्कृतिक]	114 114 114 C]Family [कौटुंबिक] D]All above [वरील सर्व]
Q.34 _____ Is not a stage of consumer buying proeeess . .....हे ग्राहक खरेदी निर्णय प्रक्रियेतील चरण नाही.	114 114 114

- A] Need recognition [गरजेची जाणीव]  
B] Brand identification [ब्रँड ची ओळख]

- C] information search [माहितीचा शोध]  
D] purchase decision [खरेदी निर्णय]

Q.35  
The consumer purchase process ends with \_\_\_\_\_  
ग्राहक खरेदी निर्णय प्रक्रियेचा शेवट .....ने होतो.

- A] Information search [माहितीचा शोध]  
B] purchase decision [खरेदी निर्णय]

- C] After purchase behaviour [खरेदीनंतर ची प्रतिक्रिया]  
D] None of These [यापैकी नाही]

Q.36  
Total consumer benefit includes \_\_\_\_\_  
एकूण ग्राहक लाभात .....चा समावेश होतो.

- A] Product benefit [वस्तू लाभ]  
B] Service benefit [सेवा लाभ]

- C] Both A & B [अ व ब दोन्ही]  
D] None of These [यापैकी नाही]

Q.37  
Is an advantage of CRM.  
.....हा ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाचा फायदा आहे.

- A] Increase cost [खर्च वाढतो]  
B] Increase image [प्रतिमा वाढते]

- C] Reduces management problem [अ व ब दोन्ही]  
D] None of These [यापैकी नाही]

Q.38  
Is one point on which a brand or product is used by end customer.  
ज्या प्रसंगी शेवटच्या ग्राहकास ब्रँड किंवा उत्पादनास सामोरे जावे लागते त्याला ..... म्हणतात.

- A] customer touch point [ग्राहक स्पर्श स्थळ]  
B] business touch point [व्यवसाय स्पर्श स्थळ]

- C] retailer touch point [किरकोळ विक्रेता स्पर्श स्थळ]  
D] None of These [यापैकी नाही]

Q.39  
CRM stands for \_\_\_\_\_  
CRM म्हणजे .....

- A] Customer relationship management [Customer Relationship Management]  
B] Customer response management [Consumer Response Management]

- C] Customer response method [Customer Response Management]  
D] None of These [यापैकी नाही]

Q.40  
CRM is \_\_\_\_\_  
CRM हे .....आहे.

- A] Business centric [व्यवसाय केंद्रित]  
B] Customer centric [ग्राहक केंद्रित]

- C] Profit centric [नफा केंद्रित]  
D] None of These [यापैकी नाही]