

This question paper contains 2 printed pages]

NA—107—2022

FACULTY OF COMMERCE

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

MAY/JUNE, 2022

(Old Course)

MARKETING MANAGEMENT-II

Paper XXXIII-B(DSE-B-Mgt)

(Tuesday, 14-6-2022)

Time : 10.00 a.m. to 12.30 p.m.

Time— 2½ Hours

Maximum Marks—40

N.B. :— (i) Solve All questions.

(ii) All questions carry equal marks.

(i) सर्व प्रश्न सोडवा.

(ii) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. Define marketing research. Explain the process of marketing research. 10
विपणन संशोधनाची व्याख्या करा. विपणन संशोधनाची प्रक्रिया स्पष्ट करा.

Or

(किंवा)

Write in detail the benefits of market segmentation.

बाजारपेठ विभाजनाचे फायदे तपशिलवार लिहा.

2. Define consumer behaviour. What are the various factors affecting the consumer behaviour? 10

ग्राहक वर्तनूक परिभाषित करा. ग्राहकांच्या वर्तनूकीवर परिणाम करणारे विविध घटक कोणते आहेत ?

Or

(किंवा)

What do you mean by advertising? Explain the features of advertising.

जाहीरात म्हणजे काय? जाहीरातीचे वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.

3. Define Salesmanship. Explain the various functions of a salesman. 10

विक्रयकलेची व्याख्या करा. विक्रेत्याचे विविध कार्ये स्पष्ट करा.

P.T.O.

WT

(2)

NA—107—2022

Or

(किंवा)

Elaborate in detail the advantages of CRM.

ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाचे फायदे तपशिलवार लिहा.

4. Write short notes (any two) :

10

- (i) Customer Relationship Management;
- (ii) Advertisement and Sales;
- (iii) Consumer Behaviour;
- (iv) Market Segmentation.

थोडक्यात टिपा लिहा (कोणतेही दोन) :

- (i) ग्राहक संबंध व्यवस्थापन;
- (ii) जाहिरात आणि विक्री;
- (iii) ग्राहक वर्तणूक;
- (iv) बाजारपेठ विभाजन.

NA—107—2022

2