

This question paper contains 2 printed pages]

**NJ—15—2022**

**FACULTY OF COMMERCE**

**M.Com. (Second Year) (Third Semester) EXAMINATION**

**MAY/JUNE, 2022**

**(New Course)**

**MARKETING MANAGEMENT-I**

**(MC-3.4-1)**

**(Wednesday, 29-6-2022)**

**Time : 2.00 p.m. to 5.45 p.m.**

**Time— 3.45 Hours**

**Maximum Marks—75**

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

**(ii) Solve any three questions from Q. Nos. 2 to 4.**

**(i) प्रश्न क्रमांक. 1 अनिवार्य आहे.**

**(ii) प्रश्न क्रमांक 2 ते 4च्या पर्यायांपैकी कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा.**

1. What is market segmentation ? Explain different types of market segmentation. 15

बाजारपेठ विभागीकरण म्हणजे काय ? बाजारपेठ विभागीकरणाचे विविध प्रकार स्पष्ट करा.

2. Define the concept of marketing and state the importance of marketing. 15

विपणन संकल्पना परिभाषित करून आणि विपणनाचे महत्व विशद करा.

*Or*

**(किंवा)**

What is Customer Relationship Management ? State the advantages of CRM.

ग्राहक संबंध व्यवस्थापन म्हणजे काय ? ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाचे फायदे विशद करा.

**P.T.O.**

3. Explain the factors affecting on consumer buying behaviour. 15  
ग्राहकांच्या खरेदी वर्तनावर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा.

Or

(किंवा)

What is Digital Marketing ? State the benefits of digital marketing.

डिजीटल विपणन म्हणजे काय ? डिजीटल विपणनाचे फायदे विशद करा.

4. Write a detailed note on core marketing concepts. 15  
विपणनाच्या गाभाभूत संकल्पनांवर सविस्तर टिपण लिहा.

Or

(किंवा)

Explain the stages in consumer's buying decision-making process.

ग्राहकांच्या खरेदी निर्णय प्रक्रियेतील टप्पे स्पष्ट करा.

5. Write short notes on (any two) : 15

- (a) Marketing Environment  
(b) Target Marketing  
(c) CRM Tools  
(d) Technology of Marketing.

थोडक्यात टिपा लिहा (कोणतेही दोनवर) :

- (अ) विपणन पर्यावरण  
(ब) लक्ष्यीत विपणन  
(क) ग्राहक संबंध व्यवस्थापन साधने  
(ड) विपणन तंत्रज्ञान.