

This question paper contains 2 printed pages]

TV—39—2024

FACULTY OF COMMERCE

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

NOVEMBER/DECEMBER, 2024

MARKETING MANAGEMENT—I

Paper CCOME-1504

(Tuesday, 17-12-2024)

Time : 2.00 p.m. to 5.00 p.m.

Time—3 Hours

Maximum Marks—80

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

प्रश्न क्र. 1 अनिवार्य आहे.

(2) Attempt/Solve any *four* questions (from Q. No. 2 to Q. No. 7) carrying **15** marks each.

प्रत्येकी 15 गुण असलेले कोणतेही चार प्रश्न (प्रश्न क्र. 2 ते प्रश्न क्र. 7 पर्यंत) सोडवणे.

(3) The students need to solve total **फिम** questions.

विद्यार्थ्यांना एकूण पाच प्रश्न सोडवायचे आहेत.

1. Define the concept of marketing. Explain the need and objectives of Marketing. 20

विपणन संकल्पना परिभाषित करा. विपणनाची गरज आणि उद्दिष्टे स्पष्ट करा.

2. Give the definition of Market Segmentation. Explain the bases for Market Segmentation. 15

बाजार विभाजनाची व्याख्या सांगून बाजार विभाजनाचे आधार स्पष्ट करा.

P.T.O.

3. Give the definition of Marketing. Explain functions of Marketing. 15
विपणनाची व्याख्या द्या. विपणनाची कार्ये स्पष्ट करा.
4. What is Market Segmentation ? Explain benefits of Market Segmentation. 15
बाजार विभाजन म्हणजे काय ? बाजार विभाजनाचे फायदे विशद करा.
5. What is CRM ? Explain the advantages of CRM. 15
ग्राहक संबंध व्यवस्थापन म्हणजे काय ? ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाचे फायदे स्पष्ट करा.
6. What is consumer behaviour ? Explain factor influencing consumer behaviour. 15
ग्राहक वर्तन म्हणजे काय ? ग्राहकांच्या वर्तनावर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा.
7. Explain various stages in buying decision-making process. 15
खरेदी निर्णय घेण्याच्या प्रक्रियेतील विविध टप्पे स्पष्ट करा.