DAY - 16 SEAT NUMBER

2022 III 23	1030	V – 117	(M)

MARKETING AND SALESMANSHIP
PAPER - I (A-8)

Time : 3 Hours	3 Pages	Max. Marks : 80

सूचना : (१) सर्व प्रश्न सोडवा.

(२) उजवीकडील आकडे प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

(३) इंग्रजी भाषेतील प्रश्नपत्रिका प्रमाणभूत मानावी.

विभाग - 'अ'

१. (अ) खालील दिलेल्या प्रत्येक वाक्यासाठी योग्य शब्द द्या : ५

(अ) एकाच किमतीच्या वस्तुंची विक्री करणाऱ्या किरकोळ व्यापारी दुकानाचे नाव.

(ब) उत्पादकाने वस्तुच्या वितरणासाठी स्वताचे दुकान स्थापन करून केलेल्या वितरणाचा प्रकार.

(क) भविष्यकाळातील विशिष्ट कालावधीसाठी वस्तुच्या विक्रीबाबतचा अंदाज.

(ड) अंतिम ग्राहकाकडून चालवले जाणारे किरकोळ दुकान.

(इ) वस्तुची योग्य ओळख होण्यासाठी विशिष्ट नाव, अंक किंवा चिन्ह देणे.

(ब) खालील विधाने **'चूक'** किंवा **'बरोबर'** ते सांगा : ५

(अ) समविच्छेदन बिंदूवर कोणताही फायदा व तोटा नसतो.

(ब) औद्योगिक वस्तुचा दुसऱ्या वस्तुच्या निर्मीतीसाठी उपयोग केला जात नाही.

(क) दिर्घावधीचा अंदाज हा पाच वर्षाहून अधिक काळ असतो.

(ड) उपभोग्य वस्तुचा दुसऱ्या वस्तुंच्या उत्पादनासाठी उपयोग केला जातो.

(इ) फिरता विक्रेता नेहमी विक्री अहवाल तयार करतो.

२. खालीलपैकी **कोणत्याही पाच** प्रश्नांची उत्तरे द्या : १०

(अ) वस्तू प्रसरण म्हणजे काय ?

(ब) बाजारपेठेतील हिस्सा म्हणजे काय ?

(क) वस्तुच्या वर्गीकरणाचा आराखडा द्या.

(ड) विक्रयदल नियंत्रण म्हणजे काय ?

(इ) ग्राहकांचे मानसशास्त्र म्हणजे काय ?

(फ) विपणन चाचणी म्हणजे काय ?

(ग) विक्रीनंतरची सेवा म्हणजे काय ?

(ह) वेतन अधिक दलाली पद्धती म्हणजे काय ?

३. खालीलपैकी **कोणत्याही पाच** प्रश्नांची उत्तरे लिहा : १०

(अ) समविच्छेदन बिंदू (Break-even Point)

(ब) ब्रँड निष्ठा

(क) विभागीय भांडाराची वैशिष्ट्ये

(ड) सखोल मुलाखत तंत्र

(इ) सरळ वेतन पद्धत

(फ) टपाल विक्री व्यवसायाचे चार फायदे

(ग) दलाली

(ह) स्थिर खर्च

४. वस्तू जीवनचक्र अवस्थेतील विविध अवस्था स्पष्ट करा. १०

किंवा

४. विक्रय पूर्वानुमानाचे महत्त्व सांगा. १०

५. घाऊक व्यापाऱ्यांची विपणन कार्ये स्पष्ट करा. १०

किंवा

५. सेल्समनच्या मोबदल्याच्या विविध पद्धती स्पष्ट करा. १०

विभाग - 'ब'

६. विक्रय व्यवस्थापक या नात्याने तुम्हास विक्रय संचास प्रेरीत करावयाचे आहे. तुम्ही कसे प्रेरीत कराल ? १५

किंवा

६. खालील क्रयप्रेरणेसाठी योग्य वस्तू किंवा सेवा सकारण सूचवा : १५

(i) गर्व

(ii) प्रेमभावना

(iii) सुखसोई

(iv) आरोग्य

(v) सुरक्षितता आणि संरक्षण

७. खालील वितरणाच्या साखळीसाठी **कोणतीही तीन** उत्पादने कारणासहित लिहा : १५

(i) निर्माता → घाऊकव्यापारी → किरकोळ व्यापारी → ग्राहक

(ii) निर्माता → दलाल → किरकोळ व्यापारी → ग्राहक

(iii) निर्माता → ग्राहक

किंवा

७. तुम्ही नव्यानेच 'एरियल' ह्या कपडे धुण्याच्या पावडरचे उत्पादन केलेले आहे. तुम्हाला विक्रय अनुमान निश्चित करावयाचे आहे. तुम्ही कोणते घटक विचारात घ्याल ? १५