

Raje Ramrao Mahavidyalaya, Jath

Department of Commerce 2021-22

B.Com (Part – I) (Semester – II)

Principles Of Marketing (Paper- II) विपणनाची तत्वे

Question Bank for B.Com Part- 1

अ) थोडक्यात प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

- १) किरकोळ व्यापार ही संकल्पना स्पष्ट करा.
- २) दुकानी किरकोळ व्यापाराचे प्रकार सांगा.
- ३) सेवांच्या विपणनामधील समस्या सांगा.
- ४) वितरण मार्गांच्या निवडीवर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा. ४. घाऊक व्यापार व किरकोळ व्यापार म्हणजे काय? त्यांची वैशिष्ट्ये सांगा.
- ५) विक्रयवृद्धीची साधने व त्यांची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.
- ६) किंमतनिर्धारणाची धोरणे व व्यूहरचना विशद करा.
- ७) नववस्तू विकासाची व्याप्ती सांगा.
- ८) वस्तू साहाय्यसेवेची वैशिष्ट्ये सांगा.
- ९) भौतिक वितरण व थेट विपणन या संकल्पना स्पष्ट करून थेट विपणनाची वैशिष्ट्ये विशद करा.
- १०) भारतातील किरकोळ व्यापाराचे बदलते चित्र थोडक्यात स्पष्ट करा.

ब) खालील प्रमाणे दीर्घांतरी प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

- १) 'वस्तू' म्हणजे काय? वस्तूची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.
- २) वस्तूचे महत्त्व सांगून वस्तूचे वर्गीकरण विशद करा.
- ३) वस्तू मिश्रणाची संकल्पना स्पष्ट करून वस्तू मिश्रणाचे घटक स्पष्ट करा.
- ४) चिन्हनाम या संज्ञांची व्याख्या द्या. त्यांची वैशिष्ट्ये सांगा.
- ५) नववस्तू विकासाची प्रक्रिया विशद करा.
- ६) वस्तू विकास म्हणजे काय ? वस्तू विकासाचे उद्देश व घटक स्पष्ट करा.
- ७) विक्रयवृद्धीचे स्वरूप व महत्त्व विशद करा.
- ८) वितरण मार्गांची व्याख्या सांगून वितरण मार्गांचे महत्त्व सांगा.
- ९) सेवा' या संज्ञेची व्याख्या सांगून तिची वैशिष्ट्ये विशद करा.
- १०) किरकोळ व्यापाराचे स्वरूप स्पष्ट करून त्याचे महत्त्व विशद करा.

- ११) किरकोळ व्यापारातील कार्यांच्या व्यवस्थापनाचा आढावा घ्या.
- १२) विक्रयवृद्धी मिश्रणावर परिणाम करणारे घटक विशद करा.
- १३) किरकोळ व्यापाराचे प्रकार स्पष्ट करा.
- १४) विपणनाच्या दृष्टीने सेवांचे सर्वसाधारण वर्गीकरण स्पष्ट करा.
- १५) वस्तू साहाय्यसेवा' म्हणजे काय ? त्या सेवेची वैशिष्ट्ये सांगा.
- १६) 'नावचिठ्ठी'ची व्याख्या सांगून प्रकार स्पष्ट करा.
- १७) नववस्तू विकासाचे उद्देश सांगा.
- १८) वस्तूच्या किमतीवर परिणाम करणारे अंतर्गत व बाह्य घटकांचे वर्णन करा.
- १९) वितरण मार्गांचे विभिन्न प्रकार विशद करा.
- २०) किरकोळ व्यापारातील कार्यांचे व्यवस्थापन स्पष्ट करा.

क) टीपा लिहा.

- १) वस्तूचे महत्त्व.
 - २) आवेष्टनाचे प्रकार.
 - ३) नववस्तू विकासाची प्रक्रिया
 - ४) वस्तू जीवनचक्राच्या अवस्था
 - ५) किंमत ठरविण्याचे उद्देश
 - ६) जाहिरात
 - ७) वैयक्तिक विक्री
 - ८) विक्रयवृद्धीच्या पद्धती.
 - ९) वितरण मार्गांचे प्रकार
 - १०) किरकोळ व्यापार
 - ११) सेवांची वैशिष्ट्ये.
 - १२) किरकोळ व्यापार व घाऊक व्यापार यातील फरक
 - १३) किरकोळ व्यापाराची वैशिष्ट्ये
 - १४) उत्पादकांच्या दृष्टीने किरकोळ व्यापाराचे महत्त्व
 - १५) सेवांच्या विपणनाच्या समस्या
-