



Progressive Education Society's  
Modern College of Arts, Science & Commerce Ganeshkhind, Pune – 16  
(Autonomous)  
End Semester Examination: October 2023  
Faculty: Commerce

Program: B.Com.  
Program (Specific): Business Practices  
Class: SY B.com  
Name of the Course: Marketing Management  
Course Code: 23-COB236(d)  
Paper:

Semester: III

**SET: B**  
Course Type: Elective  
Max. Marks: 50  
Time: 2 hrs

**Important Instructions:**

- 1) *Q.1 & Q.6 are compulsory*
- 2) *Attempt any 3 questions from Q. 2 to Q.5*
- 3) *Figures to the right indicate full marks.*

**Q.1 (A) Fill in the Blanks:**

**(5)**

1. Marketing Management is a combination of -----  
a. Marketing and Sales   b. Marketing and Law   c. Marketing and Administration   d. Marketing and Management
2. Marketing Management is -----  
a. Administrative process   b. Technical Process   c. Business Process   d. Financial process
3. Policies and procedures is one of the element of -----  
a. Marketing control   b. Marketing Planning   c. Consumer behaviour   d. Marketing Research
4. Definition of problem is first step of -----  
a. Marketing Research   b. Marketing strategy   c. Marketing Management   d. Marketing Planning
5. "S" stands for -----in SWOT analysis  
a. Simple   b. Specific   c. Strength   d. Strategy

**(B) Match the pairs**

**(5)**

- |                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| 1. Marketing Management | 1. SWOT analysis           |
| 2. Groups and family    | 2. Primary Data Collection |
| 3. Marketing Strategy   | 3. Features of product     |
| 4. Product concept      | 4. Goal oriented           |
| 5. Survey method        | 5. Social Factors          |

Q.2. What are the problems of marketing Management? 10

Q.3. What is marketing strategy? Explain the significance of marketing strategy. 10

Q.4. What are the marketing management philosophies? 10

Q.5. Explain the procedure of marketing research. 10

Q.6. Write short notes (Any 2) 10

- 1) Cluster Sampling
- 2) Elements of marketing planning
- 3) SWOT analysis
- 4) Buying motive



Progressive Education Society's  
Modern College of Arts, Science & Commerce Ganeshkhind, Pune – 16  
(Autonomous)  
End Semester Examination: October 2023  
Faculty: Commerce

Program: B.Com.

Semester: III

**SET: B**

Program (Specific): Business Practices

Course Type: Elective

Class: SY B.com

Max. Marks: 50

Name of the Course: Marketing Management

Course Code: 23-COB236(d)

Time: 2 hrs

Paper:

**Important Instructions:**

- 1. Q.1 & Q.6 are compulsory*
- 2. Attempt any 3 questions from Q. 2 to Q.5*
- 3. Figures to the right indicate full marks.*

Q.1 (A) रिक्त जागा भरा:

(5)

a) विपणन व्यवस्थापन हे ----- यांचे संयोजन आहे.

1. विपणन आणि विक्री 2. विपणन आणि कायदा 3. विपणन आणि प्रशासन 4. विपणन आणि व्यवस्थापन

b) विपणन व्यवस्थापन ----- आहे.

1. प्रशासकीय प्रक्रिया 2. तांत्रिक प्रक्रिया 3. व्यवसाय प्रक्रिया 4. आर्थिक प्रक्रिया

c) धोरणे आणि कार्यपद्धती हे ----- चे घटक आहे

1. विपणन नियंत्रण 2. विपणन नियोजन 3. ग्राहक वर्तन 4. विपणन संशोधन

d) समस्येची व्याख्या ----- ची पहिली पायरी आहे.

1. विपणन संशोधन 2. विपणन धोरण 3. विपणन व्यवस्थापन 4. विपणन नियोजन

e) SWOT विश्लेषणामध्ये "S" चा अर्थ ----- आहे

1. साधे 2. विशिष्ट 3. सामर्थ्य 4. धोरण

(ब) जोड्या जुळवा

(5)

- |                     |                          |
|---------------------|--------------------------|
| 1. विपणन व्यवस्थापन | 1. SWOT विश्लेषण         |
| 2. गट आणि कुटुंब    | 2. प्राथमिक माहिती संकलन |
| 3. विपणन धोरण       | 3. उत्पादनाची वैशिष्ट्ये |
| 4. उत्पादन संकल्पना | 4. ध्येयाभिमुख           |
| 5. सर्वेक्षण पद्धत  | 5. सामाजिक घटक           |

Q.2. विपणन व्यवस्थापनाच्या समस्या काय आहेत? 10

Q.3. विपणन व्यूहरचना म्हणजे काय? विपणन व्यूहरचना महत्त्व स्पष्ट करा. 10

Q.4. विपणन व्यवस्थापन फिलॉसॉफी काय आहेत? 10

Q.5. विपणन संशोधनाची कार्यपद्धती स्पष्ट करा 10

Q.5. टिपा लिहा (कोणतीही 3) 10

- 1) क्लस्टर सॅम्पलिंग
- 2) विपणन नियोजनाचे घटक
- 3) SWOT विश्लेषण
- 4) खरेदीचा हेतू