

[Time: 2 ½ hour]

[Marks: 75]

Please check whether you have got the right question paper.

N.B: 1. All questions are compulsory.

2. Figures on the right indicate full marks.

- Q.1 Answer the following questions (any two) 15
- a What are the areas covered by product research?
 - b What is distribution research? Explain its significance.
 - c What are various pre-testing methods of testing advertising effectiveness?
- Q.2 Answer the following question (any two) 15
- a What is market research? What are it's benefits?
 - b What is consumer research? Distinguish between consumer research and motivation research.
 - c Explain the features of rural markets in India
- Q.3 Answer the following questions (any two) 15
- a Explain the factors considered in organizing marketing research department.
 - b What are merits and demerits of conducting marketing research by separate marketing research department?
 - c What are the services provided by professional research agencies?
- Q.4 Answer the following questions(any two) 15
- a What are the benefits of Internet marketing?
 - b Describe the features of service marketing.
 - c What are the areas covered in international marketing research?
- Q.5 A) Rewrite the following statements with appropriate option given below. 05
- a) Productmeans creating image of the product in the consumer's mind.
(positioning, branding, packaging, testing)
 - b) The objective of Pricing strategy is to generate higher profits by charging high price.
(skimming the cream, penetration pricing, break even, differentiated)
 - c)helps in estimating potential demand for new product.
(Sales research, Advertising research, Media research, Product research)
 - d) A..... market acts like a middleman between investor and borrower
(financial, international, retail, wholesale)
 - e)basically indicates the channel of distribution of a company.
(Supply chain, Logistics, BPO, KPO)

B State whether the following statements are true or false.

05

- a) Brand image is the present view of the customers about a product.
- b) Free samples are examples of sales promotion.
- c) It is ethical to conduct repeat interviews of the same respondent.
- d) Online survey helps to get quick response about a product.
- e) The objective of media research is to reach maximum people at minimum cost.

C Match the following

05

- | Group 'A' | Group 'B' |
|---------------------------|-------------------------------------|
| a) Industrial Marketing | i) Use of Facebook |
| b) Service | ii) media research |
| c) Social media Marketing | iii) limited no of buyers |
| d) Internet Marketing | iv) Travel & Tourism |
| e) Test Marketing | v) consumer response to new product |
| | vi) online marketing |
-

[वेळ: २½ तास]

[गुण:७५]

Please check whether you have got the right question paper.

सूचना:१. सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहे.

२. सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

३. मूळ इंग्रजी प्रश्नपत्रिका प्रमाण मानावी.

- प्र.१ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १५
- अ वस्तू संशोधनात कोणकोणत्या घटकांचा समावेश असतो ते स्पष्ट करा.
- ब वितरण संशोधन म्हणजे काय? वितरण संशोधनाचे महत्व सांगा.
- क जाहिरातीची परिणामकारता चाचणीतील पूर्व चाचणी च्या विविध पद्धती स्पष्ट करा.
- प्र.२ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १५
- अ विपणी संशोधन म्हणजे काय? त्यांचे फायदे सांगा.
- ब ग्राहक संशोधन म्हणजे काय? ग्राहक संशोधन व अभिप्रेरणा संशोधनातील फरक स्पष्ट करा.
- क भारतीय ग्रामीण बाजार पेठेची वैशिष्टे सांगा.
- प्र.३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १५
- अ विपणन संशोधन विभागाचे संघटन करताना कोणते घटक विचारात घेतले जातात ते सांगा.
- ब स्वतंत्र विपणन संशोधन विभागाद्वारे विपणन संशोधन केल्यास फायदे व तोटे स्पष्ट करा.
- क व्यवसायिक विपणन संशोधन संस्था कोणकोणत्या सेवा देतात ते स्पष्ट करा.
- प्र.४ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १५
- अ इंटरनेट विपणनाचे फायदे सांगा.
- ब सेवा विपणनाची वैशिष्टे सांगा.
- क आंतर राष्ट्रीय विपणन संशोधनात कोणत्या घटकांचा समावेश होतो ते स्पष्ट करा.
- प्र.५ अ आपणास दिलेल्या पर्यायांपैकी योग्य पर्यायांची निवड करून वाक्ये पुन्हा लिहा. ०५
१.म्हणजे ग्राहकांच्या मनामध्ये वस्तूची प्रतिमा निर्माण करणे होय.
(वस्तूस्थिती, बोधचिन्ह, संवेष्टन, चाचणी)
२. अधिकतम किंमत आकारून अधिकतम नफा मिळवणे हाकिंमत डावपेजाचा उद्देश असतो.
(मलाई काढून, शिरकाव, ब्रॅकइंव्हन, विशिष्ट)

३.मुळे नववस्तूच्या मागणीचा अंदाज घेण्यासाठी मदत होते.
(विक्रीसंशोधन, जाहिरातसंशोधन, माध्यमसंशोधन, वस्तू संशोधन)
४. गुंतवणूकदार व कर्जदार यामधील मध्यस्थ म्हणूनबाजार पेठ भूमिका पार पाडते.
(वित्तीय, आंतरराष्ट्रीय, किरकोळ, घाऊक)
५.हा मुलभूत कंपनीच्या वितरणाचा मार्ग आहे.
(पुरवठासाखळी, वाहतूक, बी.पी.ओ, के.पी.ओ)

ब खालील विधाने सत्य कि असत्य ते सांगा.

०५

१. बोधचिन्हाद्वारे वस्तू बाबतचे ग्राहकांचे मत दर्शविले जाते.
२. मोफत वस्तू हे विक्रीवृद्धीचे उदाहरण आहे.
३. पुन्हा पुन्हा त्याच प्रतिसादकर्त्याची मुलाखत घेणे हि नैतिकता आहे.
४. वस्तू उपभोक्त्याकडून ऑनलाईन सर्वेक्षणाद्वारे त्वरित प्रतिसाद मिळतो
५. अल्पकिमंती मध्ये जास्त लोकांपर्यंत पोहचणे हा उद्देश माध्यम संशोधनाचा असतो.

क योग्य जोड्या लावा.

'अ' गट	'ब' गट
अ. औद्योगिक विपणन	१. फेस बुकचा वापर
ब. सेवा	२. माध्यम संशोधन
क. सामाजिक माध्यम विपणन	३. मर्यादित खरेदीदार
इ. इंटरनेट विपणन	४. प्रवास व पर्यटन
ई. विपणन चाचणी	५. नव्या वस्तूसंबंधी ग्राहक प्रतिसाद
	६. ऑन लाईन विपणन