

Omkar shikshan prasarak mandal's  
Arts, Commers and Science College, Gadhinglaj.

B.com (part -I) (sem -II)

Tital of the paper - Principle of Marketing  
Assistant professor: S.k.Gavali (co-ordinator)

Questions Bank  
Principle of Marketing SEM II

रिकाय्या जागी योग्य शब्द लिहा.

१) .....हे घाऊक व्यापाराकडून माल खरेदी करतात आणि उपभोक्त्यांना विकतात.

१) उपभोक्ता २)उत्पादक ३)घाऊक व्यापारी ४)किरकोळ व्यापारी

२) वस्तूचा उत्पादन ते उपभोक्ता या कालावधीत वस्तू धारण करणे व तिचे जतन करणे या प्रक्रियेला..... म्हणतात.

१) विक्री २) संग्रहण ३)एकत्रिकरण ४) वाहतूक

३) मालाची साठवण करण्याच्या ठिकाणाला..... म्हणतात.

१) प्रमाणीकरण २)श्रेणी करण ३)गोदाम ४)एकत्रिकरण

४) पुरवठ्याच्या विविध मार्गाने वस्तू एका केंद्रित ठिकाणी गोळा करणे..... होय.

१) संग्रहण २)एकत्रीकरण ३)वाहतूक ४) यापैकी नाही

५) श्रेणी करण आणि प्रमाणीकरण हे विपणनाचे..... कार्य आहे.

१) मूलभूत कार्य २)पुरवठा कार्य ३)वरीलपैकी नाही ४)पूरक कार्य

६) कच्चा माल अर्धनिर्मित माल..... खरेदी करतात.

१) घाऊक व्यापारी २)अंतिम उपभोक्तता ३)किरकोळ व्यापारी ४)उत्पादक

७)..... हे मध्यस्थांच्या दृष्टीने विपणनाचे महत्त्व असल्याचे दिसून येते

१) कार्य सुलभता २) ग्राहक शिक्षण ३)व्यवसाय स्थिर ४) नफा वाढ

८) विपणनाच्या विभिन्न बाबी..... आहेत.

१) वस्तू २)सेवा ३)मालमत्ता ४)वरीलपैकी सर्व

९) विपणनाच्या विभिन्न बाबी..... आहेत.

१) वस्तू २)सेवा ३)मालमत्ता ४)वरीलपैकी सर्व

१०) नाबार्ड ची स्थापना.....साली झाली.

१) १९८५ २)१९८२ ३)१९९५ ४)१९८६

३) बाजारपेठ विभाजनाचे महत्त्व..... आहेत.

१) विपणन संधी २)ग्राहकांचे समाधान ११)ग्राहकांकडे अधिक लक्ष ४)वरीलपैकी सर्व

१२) .....म्हणजे वस्तूची प्रत्यक्ष खरेदी करणारी व्यक्ती होय.

१) विक्रेता २)खरेदीदार ३)पुरवठादार ४)मागणी

१३) .....म्हणजे वस्तूच्या अथवा सेवेच्या खरेदी बाबत सातत्य राहून विक्री दाराशी संबंध निर्माण करणारी व्यक्ती होय.

१) खरेदीदार २)विपणन ३)ग्राहक ४) मागणी

१४) व्यवसायाच्या विपणन क्रियांवर व विपणन व्यवस्थापनावर परिणाम करणारे घटना, परिस्थिती व प्रभाव घटक यांची गोळा बेरीज म्हणजे .....होय.

१) व्यावसायिक पर्यावरण २)विपणन पर्यावरण ३)मालाची साठवणूक ४)वरीलपैकी नाही

१५) पुढीलपैकी कोणते कार्य विपणनाचे मूलभूत कार्य नाही.

१) एकत्रीकरण २)खरेदी ३) विक्री ४)वाहतूक

१६) व्यवसाय स्थैर्य हे..... दृष्टीने विपणनाचे महत्त्व आहे.

१) मध्यस्तांचा २)ग्राहकांचा ३)समाजाचा ४)उत्पादकांचा

थोडक्यात टिपा लिहा.

१) ग्रामीण विपणनाचे वाढते महत्त्व

२) वस्तूचे स्थान निश्चितकरणाचे महत्त्व

३) लोकसंख्येच्या आधारे विभाजन

४) मानसशास्त्रीय आधारे विभाजन

५) खरेदी निर्णयावर प्रभाव टाकणारे घटक

६) पर्यावरण विश्लेषण