

# **TILAK MAHARASHTRA VIDYAPEETH**

(Department of Distance Education)

## **F.Y. B.Com Home Assignment – May 2011-12**

**Subject: Marketing**

**Subject Code:- C-114**

### **Instructions:**

- 1) All questions carry equal marks (16 marks each)**
- 2) All questions are compulsory**
1. Define the term "marketing of services." Discuss the reasons for growth of the services sector in India. What are the features of services?
2. Define the term price. Elaborate on the elements of price mix. What are various pricing methods used by an organization?
3. What is meant by Sales promotion? Discuss various techniques of sales promotion. What are the advantages and disadvantages of sales promotion?
4. What do you mean by wholesaler? Explain in detail the services provided by wholesaler to producer and retailers. Explain the difference between a wholesaler and a retailer.
5. Define the term "marketing." State the importance of marketing in business. Discuss the functions of marketing in detail.
6. Define marketing mix and enumerate its elements. What is product life cycle? Explain its importance.

---

### **विषय :- विपणन आणि विक्रयकला (सी. ११४)**

१. 'सेवांचे विपणन' ही संज्ञा स्पष्ट करा. भारतात सेवा क्षेत्राच्या झपाट्याने होणा-या प्रगतीची कारणमिमांसा करा. सेवांची वैशिष्ट्ये कोणती?
२. 'किंमत' ही संज्ञा स्पष्ट करा. किंमतमिश्राचे घटक सविस्तर लिहा. व्यवसाय उपयोगात आणले जाणारे किंमत मिश्राचे डावपेच कोणते?
३. विक्रयवृद्धी म्हणजे काय? विक्रयवृद्धीच्या विविध तंत्रांविषयी सविस्तर लिहा. विक्रयवृद्धीचे फायदे व तोटे कोणते?

४. घाऊक विक्रेते म्हणजे काय? घाऊक विक्रेते कारखानदार व किरकोळ विक्रेत्यांना पुरवत असलेल्या सेवांविषयी तपशीलवार स्पष्टीकरण द्या. घाऊक विक्रेते व किरकोळ विक्रेते यातील फरक लिहा.
५. 'विपणन' ही संज्ञा स्पष्ट करा. उद्योगधंद्यामध्ये असलेले विपणनाचे महत्त्व विशद करा. विपणनाची कार्ये कोणती?
६. विपणन मिश्र म्हणजे काय ते सांगून त्याचे घटक लिहा. उत्पादितांचे आयुष्यमान म्हणजे काय? त्याचे महत्त्व विशद करा.