

Please check whether you have got the right question paper.

- N.B:
1. **All questions are compulsory.**
  2. **Figures to the right indicate full marks.**
  3. Answer to **both** the **sections** should be written in the **same answer book.**

**Section I**

1. Define the term marketing. Distinguish between Traditional and Modern concepts of marketing. 10  
**OR**  
Describe the steps involved in Marketing Research Process.
2. What is market segmentation? Discuss any three bases for segmenting the markets. Give examples. 10  
**OR**  
What is Customers Relationship Management? What is the need and importance of CRM?
3. Describe any four methods of pricing. 10  
**OR**  
Write a note on the sales promotion tools available to a marketer.
4. What is rural marketing? Discuss the opportunities of rural marketing in India. 10  
**OR**  
What is Green marketing? What is significance of Green marketing?
5. Write short notes on **any two** of the following: 10
  - a. Marketing information system
  - b. Consumer behaviour
  - c. Product life cycle
  - d. Event marketing

**OR**

Read the following **case** and **answer the question** given below.

Shah and Mehta the two young entrepreneurs jointly started an exclusive coffee shop in a metrocity. While the sales were good In the morning hours but during the later part of the day, the sales were low. Presently the business in at a breakeven with no profits. While Shah is insisting on a heavy budget for advertising. Mehta wants to change the pricing strategy.

**Questions:**

- a. What advice do you for shah and Mehta to increase the sales of coffee throughout the day?
- b. Describe the factors influencing pricing.

**SECTION II**

6. Define HRM. Discuss the scope of HRM. 10  
**OR**  
Describe in detail the steps involved in scientific selection process.
7. What is the importance of training to the employee and employer? 10  
**OR**  
What is performance appraisal? Explain its benefits and limitations.

8. What is leadership? Discuss the qualities of an effective in leader. 10

**OR**

Describe Maslow's need hierarchy theory of Motivation.

9. Write a note on Human Resource Audit? 10

**OR**

How does an organization carryout career planning.

10. Write **short notes** on **any two** of the following 10

- a. Scope of Human Resource Development
- b. Any two Leadership style
- c. Essential of sound Mentoring
- d. Employee morale

**OR**

Read the following **case** study and **answer the question** given below.

The traditional approach of financial management was profit maximization the traditional approach of financial management had many limitations. Business may have several other objectives other than profit maximization. Companies may have goals like a larger market, high sales stability and soon the traditional approach did not take into account so many of these other aspects.

Social responsibility is one of the most important objectives of many firms. Big corporate make an efforts towards giving back something to the society. The big companies use a certain amount of the profits for social causes. Traditional approach did not consider this point. Modern approach is about the idea of wealth maximization. This involves increasing the earning per share of the shareholders wealth is equal to the difference between gross present worth of some decision or course of action and the investments required to achieve the expected benefits. The wealth maximization approach is concerned with the amount of cash flow generated by a course of action rather than the profits

**Questions:**

- a. Explain the term profit maximization.
- b. How wealth maximization concept id superior to profit maximization?

## मराठी रूपांतर

[वेळ: ३ तास]

[गुण: १००]

- सूचना: १) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.  
 २) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शिवतात.  
 ३) दोन्ही विभागाची उत्तरे एकाच उत्तरपत्रिकेत लिहा.  
 ४) मूळ इंग्रजी प्रश्न प्रमाण मानावेत.

## विभाग १

१. विपणनची व्याख्या द्या. पारंपरिक व आधुनिक विपणनच्या संकल्पना तील फरक सांगा. १०

## किंवा

विपणन संशोधन प्रक्रीयातील समाविष्ट टप्प्याचे वर्णन करा.

२. बाजारपेठ प्रभागीकरण म्हणजे काय? बाजारपेठतील प्रभागीकरण च्या कोणतेही तीन आधारची चर्चा करा उदाहरण द्या. १०

## किंवा

ग्राहक संबंध व्यस्थापान म्हणजे काय? ग्राहक संबंध व्यस्थापनाची गरज आणि महत्त्व काय?

३. किंमत निशितीच्या कोणत्याही चार पद्धती चे वर्णन करा. १०

## किंवा

विपणन कर्त्याला उपलब्ध असलेली विक्री वाढीची साधने यावर टीप लिहा.

४. ग्रामीण विपणन म्हणजे काय? भारतातील ग्रामीण विपणनातील संधीची चर्चा करा. १०

## किंवा

हरित विपणन म्हणजे काय. हरित विपणनाचे महत्त्व काय?

५. थोडक्यात टीपा लिहा (कोणत्याही दोन) १०

- अ) विपणन माहिती पद्धती  
 ब) ग्राहक वर्तणूक  
 क) उत्पादन आयुमर्यादा चक्र  
 ड) घटना विपणन

## किंवा

पुढील व्यष्टीचे वाचन करून त्या खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या

शाह आणि मेहता या युवा उद्योजकांनी महानगरामध्ये संयुक्त अभिनव कॉफी शॉप सुरु केले आहे. सकाळच्या वेळेत विक्री चांगली असते मात्र दिवसाच्या पुढील भागामध्ये विक्री कमी होते. सध्या व्यवसाय

ना नफा ना तोटा स्तिथी मध्ये आहे. ज्यावेळी शहा जाहिरीतीसाठी मोठ्या अंदाजपत्रकावर भर देत आहेत. ज्यावेळी मेहता किमत निश्चितीचे डावपेच बदल करू इच्छितात.

**प्रश्न:**

- अ) संपूर्ण दिवसभरात विक्रीवाढीसाठी शाह आणि मेहता यांना तुम्ही कोणता सल्ला द्याल?  
ब) किमत निश्चिती प्रभाव पडण्याच्या घटकांची चर्चा करा.

**विभाग २**

६. मनुष्यबळ व्यस्थापनाची व्याख्या द्या. मनुष्यबळ व्यस्थापनाची व्याप्ती ची चर्चा करा. १०

**किंवा**

शास्त्रीय निवड प्रक्रियेमध्ये समाविष्ट होणारे टप्प्यांचे सविस्तरपणे वर्णन करा.

७. कर्मचारी आणि मालकांना प्रशिक्षणाचे महत्व काय? १०

**किंवा**

कर्मचारी कार्यामुल्यामापन म्हणजे काय? त्याचे लाभ आणि गुणवत्ताची चर्चा करा

८. नेतृत्व म्हणजे काय? प्रभावशाली नेतृत्वाच्या गुणवत्ताची चर्चा करा. १०

**किंवा**

मास्लो यांचा अभिप्रेरणा गरज विषयक सिद्धांतचे वर्णन करा.

९. मानवी संसाधन लेखापरीक्षण यावर टीप लिहा. १०

**किंवा**

व्यवसाय संघटनेमध्ये कारकीर्द नियोजन कसे अमलात आणले जाते.

- १० थोडक्यात टीपा लिहा (कोणत्याही दोन) १०

- अ) मनुष्यबळ व्यस्थापनाची व्याप्ती  
ब) कोणतेही दोन नेतृत्वशैली  
क) चांगल्या विश्वासपूर्व सल्ल्याची आवश्यकता  
ड) कर्मचारी मनोबल

**किंवा**

खालील **व्यष्ठीचे वाचन** करून खालील **प्रश्नांची** उत्तरे लिहा.

वित्तीय व्यवस्थापनाचा पारंपारिक दृष्टीकोन नफ्याचे कामालीकरण हा होता. वित्तीय व्यवस्थापनाच्या कामालीकारांशिवाय व्यवसायला इतर बरेच उद्देश्य असू शकतात. मोठा बाजार हिस्सा विक्रीवाढ स्थिरता इ. कंपनीची ध्येय असू शकतात. पारंपारिक दृष्टीकोन हे इतर बाबी लक्षात घेत नाही.

सामाजिक जवाबदारी हे बऱ्याच कंपनीचे एक महत्त्वाचे उद्दिष्ट्ये आहे. समाजाची परतफेड करण्यासाठी काही मोठे उपक्रम प्रयत्न करतात. मोठ्या कंपनी आपला नफ्यातील काही रक्कम सामाजिक करणासाठी वापरतात. पारंपारिक दृष्टीकोन हि गोष्ट कशात घेत नाही

आधुनिक दृष्टीकोन हा संपत्तीचे कामालीकरण या कल्पन्नेबाबत आहे. भागधारकांचे प्रत्येक भागाच्या प्रमाणात उत्पन्न वाढविणे याचा यामध्ये समावेश होतो संपत्ती म्हणजे काही निर्णय किंवा कार्यपद्धती चे एकूण वर्तमान मूल्य आणि अपेक्षित फायदा मिळावयासाठी आवश्यकता असलेली गुंतवणूक यातील फरक होय. संपत्तीचे कामालीकरण हा दृष्टीकोण नफ्यापेक्षा कार्यापाद्धीच्या मार्फत पैशाच्या प्रवाहाची रक्कम निर्माण करण्याशी संबंधित असतो

**प्रश्न:**

- अ) नफ्याचे कामालीकरण हि संज्ञा स्पष्ट करा.
- ब) संपत्तीचे कामालीकरण हि संकल्पना नफ्याचे कामालीकरण या संज्ञापेक्षा कशी श्रेष्ठ आहे?