

SUBJECT- MODERN MANAGEMENT PRACTICES

DEPARTMENT-COMMERCE & MANAGEMENT

B.COM III MARATHI MEDIUM MCQ

Prepared by- Dr. A.B. Waghmare (HOD) CCCS.

Shri. N.K. Apte. (Asst. prof.) CCCS

Shri. R.V. Gotpagar. (Assit. Prof.) CCCS

प्र.१. प्राथमिक भागधारक हे आहेत:

अ. ग्राहक

बी. पुरवठा करणारे.

सी. भागधारक.

डी. लेनदार

प्रश्न 2. कॉर्पोरेट गव्हर्नन्स आणि बिझिनेस आचारसंहिताचे लक्ष्य हे आहे:

अ. विद्यार्थ्यांना त्यांची व्यावसायिक उत्तरदायित्व शिकवा आणि त्यांची वैयक्तिक निष्ठा समाजामध्ये टिकवून ठेवा.

बी. विद्यार्थ्यांना ज्या पद्धतीने नीतिशास्त्र शिकवले जाते ते बदला.

सी. कॉर्पोरेट व्यावसायिकांनी ऑपरेट केले जाणे आवश्यक आहे म्हणून अधिक नीतिशास्त्र मानके तयार करा.

डी. लेखा विद्यार्थ्यांसाठी वर्कलोड वाढवा.

प्रश्न 3. कंपनीची कॉर्पोरेट गव्हर्नन्स स्ट्रक्चर वैयक्तिक कंपन्यांना प्रतिबिंबित करते ':

अ. सांस्कृतिक आणि आर्थिक व्यवस्था.

बी. कायदेशीर आणि व्यवसाय प्रणाली.

सी. सामाजिक आणि नियामक प्रणाली.

डी. वरील सर्व.

प्रश्न 4. अंतर्गत ऑडिट कार्य कमीतकमी प्रभावी होते जेव्हा विभाग:

अ. स्वतंत्र नसलेले आहे.

बी. सक्षम आहे.

सी. वस्तुनिष्ठ आहे.

डी. सचोटी दाखवते

प्रश्न 5. _____ अंतर्गत, दोन्ही अंतर्गत आणि बाह्य कॉर्पोरेट गव्हर्नन्स यंत्रणेचा हेतू व्यवस्थापकीय क्रियांना प्रवृत्त करण्याच्या उद्देशाने आहे ज्यामुळे नफा आणि भागधारकांचे मूल्य अधिकतम होईल.

अ. भागधारक सिद्धांत.

बी. एजन्सी सिद्धांत.

सी. साठाधारक सिद्धांत.

डी. कॉर्पोरेट गव्हर्नन्स सिद्धांत.

प्रश्न 6. सरबनेस-ऑक्सली कायद्याचे एक उद्दीष्ट होते:

अ. फेडरल नियमांचे पालन करण्याची किंमत वाढवा.

बी. परदेशी कंपन्यांना अमेरिकेच्या भांडवलाच्या बाजारात बदल करण्यास भाग पाडणे.

सी. आर्थिक अहवालाची गुणवत्ता आणि पारदर्शकता सुधारित करा.

डी. छोट्या कंपन्यांसाठी अनुपालन ओझे वाढवा.

प्रश्न 7. नैतिक वर्तनास चालना देणाऱ्या शीर्षस्थानी संस्थेचा योग्य टोन याचे उदाहरण आहे:

अ. नीतिशास्त्र संवेदनशीलता.

बी. नीतिशास्त्र प्रोत्साहन.

सी. नैतिक वागणूक.

डी. निष्कर्ष.

प्रश्न 8. स्वतंत्र दिग्दर्शक हा असे आहे की:

अ. कंपनीने समर्थित शाळेत प्रवेश केला नाही.

बी. इतर संचालकांशी बाह्य संबंध नसतात.

सी. त्याच्या कंपनीच्या संचालकतेशिवाय इतर कोणतेही संबंध नाहीत.

डी. वरील सर्व.

प्रश्न 9. संचालक मंडळाचे अध्यक्ष आणि मुख्य कार्यकारी अधिकारी हे नेते असावेत:

अ. दृष्टी आणि समस्या सोडवण्याची कौशल्ये.

बी. प्रेरणा देण्याची क्षमता.

सी. व्यावसायिक दृष्टीकोण.

डी. वरील सर्व.

प्रश्न 10. एक वर्गीकृत सिस्टममध्ये निवडलेला बोर्ड खालीलप्रमाणे म्हणून ओळखला जातो:

अ. विविध बोर्ड

बी. रखडलेले बोर्ड

सी. फिरवत बोर्ड.

डी. अवर्गीकृत बोर्ड

प्र .११. ग्राहक संबंध व्यवस्थापन जवळपास आहे

- अ) योग्य ग्राहक संपादन करणे
- ब) सर्वोत्कृष्ट प्रक्रिया स्थापित करणे
- सी) कर्मचाऱ्यांना उत्तेजन देणे
- ड) वरील सर्व

प्र .१२. सीआरएम तंत्रज्ञान यात मदत करू शकते

- अ) थेट विपणन प्रयत्नांची आखणी करणे
- ब) नवीन किंमतींचे मॉडेल विकसित करणे
- सी) व्यवहारांवर जलद प्रक्रिया करा
- ड) वरील सर्व

प्र .१३. _____ म्हणजे वैयक्तिक ग्राहकांविषयी किंवा संभाव्य संभाव्यतेविषयी तपशीलवार माहितीचा संग्रहित संग्रह जो आघाडी पिढी आणि इतरांसारख्या विपणन उद्देश्यांसाठी प्रवेशयोग्य, कार्यक्षम आणि चालू आहे.

- a) ग्राहक डेटाबेस
- ब) ग्राहक मेलिंग यादी
- c) व्यवसाय डेटाबेस
- ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .१४. _____ तटस्थ नेटवर्किंग आणि क्लस्टर विश्लेषण सारख्या परिष्कृत गणितीय आणि सांख्यिकी तंत्र.

- अ) डेटा खाण
- ब) डेटा सर्वेक्षण

सी) सीआरएम

ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .१५. सीआरएमची मुख्य कमतरता आहे

अ) ग्राहकांची रणनीती तयार करण्यापूर्वी सीआरएमची अंमलबजावणी करणे

ब) संघटना जुळण्यापूर्वी सीआरएम आणत आहे

सी) देह ठेवणे, लुडबूड करणे नाही, ग्राहक

ड) वरील सर्व

प्र .१६. ग्राहकांच्या इच्छेसाठी वचनबद्ध विपणन संदेशाचा एक भाग आहे

अ) परवानगी विपणन

बी) क्रियाकलाप विपणन

क) पुरवठादार विपणन

ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .१७. एखाद्या स्वतंत्र ग्राहकांना सेवा प्रदान करण्याच्या वास्तविक किंमतीचे मूल्यांकन करण्यासाठी वापरली जाणारी पद्धत आहे

अ) खर्च आधारित लेखांकन

बी) क्रियाकलाप आधारित लेखा

सी) उलाढाल आधारित लेखा

ड) किंमतीवर आधारित लेखांकन

प्र .१८. _____ अशी कोणतीही वेळ आहे ज्यावर अंतिम ग्राहकांद्वारे ब्रँड किंवा उत्पादनाचा वापर केला जातो.

- अ) ग्राहक स्पर्श बिंदू
- ब) किरकोळ विक्रेते स्पर्श बिंदू
- c) कंपनीचा स्पर्श बिंदू
- ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .१९ _____ म्हणजे व्यक्ती, गट आणि संस्था त्यांच्या गरजा व गरजा भागविण्यासाठी वस्तू, सेवा, कल्पना किंवा अनुभव कशाची निवड, खरेदी, वापर आणि विल्हेवाट लावतात याचा अभ्यास आहे.

- अ) ग्राहकांचे वर्तन
- बी) उत्पादन चक्र
- क) खरेदीचे वर्तन
- ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .२०. ग्राहक खरेदी करण्याच्या वागण्यावर त्याचा परिणाम होतो

- अ) सांस्कृतिक आणि सामाजिक घटक
- बी) वैयक्तिक घटक
- c) दोन्ही अ आणि बी
- ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही.

प्र .२१. _____ खरेदी व्यवहारावर व्यापक आणि सखोल प्रभाव पाडते.

- अ) सामाजिक घटक
- बी) आंतरराष्ट्रीय घटक

c) वैयक्तिक घटक

d) सांस्कृतिक घटक

प्र .२२. _____ म्हणजे माणसाच्या इच्छेचे आणि वागण्याचे मूलभूत निर्धारक.

अ) संस्कृती

ब) दृष्टीकोन

c) मूल्य

ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .२३. भारतीय विक्रेते सामाजिक-आर्थिक वर्गीकरण नावाची संज्ञा वापरतात, जी मुख्य वेतन मिळवणाऱ्याच्या _____ वर आधारित असते.

अ) शिक्षण

बी) व्यवसाय

c) दोन्ही अ आणि बी

ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .२४. सामाजिक-आर्थिक प्रणाली शहरी कुटुंबांना _____ विस्तृत श्रेणींमध्ये वर्गीकृत करते.

a) 4

बी) 8

c) 6

ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .२५. ग्रामीण भागासाठी, सामाजिक-आर्थिक प्रणाली मुख्य वेतन मिळवणाऱ्याच्या _____ वापरते.

अ) व्यवसाय आणि घराचा प्रकार

बी) शिक्षण आणि व्यवसाय

८) शिक्षण आणि घराचा प्रकार

ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .२६. सामाजिक-आर्थिक प्रणाली ग्रामीण कुटुंबांना ____ विस्तृत श्रेणीमध्ये वर्गीकृत करते.

अ) ८

बी) ६

८) ४

ड) काहीही नाही.

प्र .२७. सामाजिक वर्ग _____ व्हेरिबल्स द्वारे दर्शविला जातो.

अ) एकल

ब) अनेक

सी) ज्ञात

ड) काहीही नाही.

प्र .२८. एखाद्या व्यक्तीचे _____ हे असे सर्व गट आहेत ज्यांचा त्यांच्या दृष्टीकोन किंवा वागण्यावर प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्ष प्रभाव असतो.

अ) प्रेरणादायक गट

ब) संदर्भ गट

- c) विसंगती गट
- ड) काहीही नाही.

प्रश्न .२९ .. अधिकाधिक निष्ठा वाढविण्यासाठी ग्राहकांविषयी माहिती व्यवस्थापित करण्याची प्रक्रिया असल्याचे म्हटले जाते

- अ) कंपनी संबंध व्यवस्थापन
- ब) पुरवठादार व्यवस्थापन
- क) किरकोळ विक्रेते व्यवस्थापन
- ड) ग्राहक संबंध व्यवस्थापन

प्र .३०. खरेदीदाराच्या निर्णयाच्या प्रक्रियेत, दिलेल्या लक्ष्य बाजारात संभाव्य ग्राहकांच्या टक्केवारीस कॉल केला जातो

- अ) ग्राहक फनेल
- बी) कंपनी फनेल
- सी) विपणन फनेल
- ड) किरकोळ विक्रेते फनेल

प्र .३१. ग्राहकाच्या बेसचे एकूण मूल्य वर्गीकृत केले आहे

- अ) भागधारक मूल्य
- ब) आधार मूल्य
- c) धारणा मूल्य
- ड) विक्रेत्यांचा आधार मूल्य

प्र .32. व्यवसायातील ग्राहकांच्या मागील खरेदी, विक्री किंमत आणि खंड यावर आधारित रेकॉर्ड म्हणून वर्गीकृत केले आहे

- अ) व्यवसाय डेटाबेस
- बी) ग्राहक डेटाबेस
- सी) डेटाबेस विपणन
- ड) कंपनी विपणन.

प्र ..33. जेव्हा कंपनी आपल्या बाजारपेठेतून देण्याचे आश्वासन देते तेव्हा संपूर्ण क्लस्टर म्हटले जाते

- अ) मूल्य प्रस्ताव
- ब) ग्राहकांचा प्रस्ताव
- क) उत्पादनाचा प्रस्ताव
- ड) ब्रँड प्रस्ताव

प्र ..34. ग्राहकाच्या मूल्य विश्लेषणाची तिसरी पायरी

- अ) गुणधर्मांचे महत्त्व मूल्यांकन करणे
- ब) कंपनीच्या कामगिरीचे मूल्यांकन करणे
- सी) प्रतिस्पर्धी कामगिरी देखरेख
- ड) बी आणि सी दोन्ही

प्र ..35. बाजारपेठेत कोणतीही ऑफर खरेदी करण्यासाठी ग्राहकांना अपेक्षित असलेली सर्व किंमत म्हणतात

- अ) एकूण आर्थिक किंमत
- ब) एकूण कार्यात्मक किंमत

- क) एकूण ग्राहक किंमत
- ड) एकूण कार्यात्मक किंमत

प्र ..36. खरेदी प्रक्रियेच्या प्रक्रियेमध्ये टक्केवारी किंवा ग्राहकांची संख्या जे एका स्तरावरून पुढच्या स्तरावर जाते

- अ) रूपांतरण दर
- ब) विपणन दर
- सी) खरेदी दर
- ड) निष्ठा दर

प्र. .37. ग्राहकांसाठी सानुकूलित उत्पादने आणि सेवा आणि वैयक्तिक ग्राहकांशी सुसंवाद यांचा भाग आहेत

- अ) किरकोळ विक्रेते व्यवस्थापन
- बी) ग्राहक संबंध व्यवस्थापन
- क) कंपनी संबंध व्यवस्थापन
- ड) पुरवठादार व्यवस्थापन

प्र ..38. कंपनीचे 'ग्राहक संबंध भांडवल' हे आणखी एक नाव आहे

- अ) समाधानी ग्राहक
- बी) असमाधानी ग्राहक
- क) ग्राहक धारणा
- ड) ग्राहक रूपांतरण

प्र .39.. कंपनीची आर्थिक, वेळ आणि उर्जा खर्च या सर्व गोष्टींचा समावेश आहे

अ) एकूण ग्राहक किंमत

बी) मानसिक किंमत

सी) वैयक्तिक फायदे

ड) प्रतिमेचे फायदे

प्र .40. विक्री आणि सेवा देण्याच्या खर्चापेक्षा जास्त उत्पन्न मिळविणारी एखादी व्यक्ती किंवा कंपनी म्हटले जाते

अ) असमाधान

ब) वरिष्ठ मूल्य

सी) फायदेशीर ग्राहक

ड) समाधानी ग्राहक

Q.41. एमबीओची प्रक्रिया ----- ने सुरू होते

अ) जबाबदारी निश्चित करणे

ब) फेट्रॉन योजना

सी) पुनरावलोकन

ड) सर्व

Q.42. व्यवस्थापन एक ----- आहे

अ) व्यवसाय

बी) तत्त्वे

सी) कामगिरी

ड) काहीही नाही

प्र .33. व्यवस्थापन एक क्रिया आहे ----

अ) अविवाहित

बी) गट

क) दोन्ही गट आणि एकल

ड) काहीही नाही

Q.44. व्यवस्थापन यावर लागू होते ----

अ) व्यवसाय युनिट

बी) कुटुंब

क) सरकार

ड) सर्व

प्र .45.ए व्यवस्थापकाला तांत्रिक, मानव आणि --- यासारख्या तीन कौशल्यांची आवश्यकता आहे.

अ) वैचारिक

बी) प्रक्रिया

क) अचूकता

ड) काहीही नाही

प्र .46. व्यवस्थापनानुसार प्रशासनापेक्षा एक व्यापक संकल्पना आहे ---

अ) ऑलिव्हर शेल्टम

बी) फेओल

सी) हर्नोल्ड कोंट्ज

ड) विल्यम न्यूमन

Q.47.MBO ---- द्वारा विकसित केले गेले

a) पीटर.एफ.डुकर

ब) चेस्टर बर्नार्ड

सी) फेओल

ड) काहीही नाही

प्र .48. एमबीओ --- मूल्यमापन करण्यासाठी आधार प्रदान करते ---

अ) ऑपरेशन्स

बी) कामगिरी

c) समानता

ड) यापैकी काहीही नाही

Q.49. आधुनिक व्यवस्थापनाचे जनक म्हणून कोणाचा उल्लेख केला जातो?

अ.) बायब्रूक आणि लिंडब्लोम

बी) बेनेट जी स्टीवर्ट

सी) सी के प्रह्लाद

ड) मद्यपान करणारा

प्र .50. तांत्रिक प्रगती नवीन ----- तयार करू शकते जे विद्यमानपेक्षा अधिक सामर्थ्यवान आहेत

फायदे

अ) खर्च फायदा

ब) नफा फायदा

सी) स्पर्धात्मक

d) भेदभाव

Q.51. प्राथमिक भागधारक हे आहेत:

अ. ग्राहक

बी. पुरवठा करणारे.

सी. भागधारक.

डी. लेनदार

प्र .52. कॉर्पोरेट गव्हर्नन्स आणि बिझिनेस आचारसंहिताचे लक्ष्य हे आहे:

अ. विद्यार्थ्यांना त्यांची व्यावसायिक उत्तरदायित्व शिकवा आणि त्यांची वैयक्तिक निष्ठा समाजामध्ये टिकवून ठेवा.

बी. विद्यार्थ्यांना ज्या पद्धतीने नीतिशास्त्र शिकवले जाते ते बदला.

सी. कॉर्पोरेट व्यावसायिकांनी ऑपरेट केले जाणे आवश्यक आहे म्हणून अधिक नीतिशास्त्र मानके तयार करा.

डी. लेखा विद्यार्थ्यांसाठी वर्कलोड वाढवा.

प्र .53. कंपनीची कॉर्पोरेट गव्हर्नन्स स्ट्रक्चर वैयक्तिक कंपन्यांना प्रतिबिंबित करते ‘:

अ. सांस्कृतिक आणि आर्थिक व्यवस्था.

बी. कायदेशीर आणि व्यवसाय प्रणाली.

सी. सामाजिक आणि नियामक प्रणाली.

डी. वरील सर्व.

प्र .54. अंतर्गत ऑडिट कार्य कमीतकमी प्रभावी होते जेव्हा विभाग:

अ. स्वतंत्र नसलेले आहे.

बी. सक्षम आहे.

सी. वस्तुनिष्ठ आहे.

डी. सचोटी दाखवते

प्र .55. _____ अंतर्गत, दोन्ही अंतर्गत आणि बाह्य कॉर्पोरेट गव्हर्नन्स यंत्रणेचा हेतू व्यवस्थापकीय क्रियांना प्रवृत्त करण्याच्या उद्देशाने आहे ज्यामुळे नफा आणि भागधारकांचे मूल्य अधिकतम होईल.

अ. भागधारक सिद्धांत.

बी. एजन्सी सिद्धांत.

सी. साठाधारक सिद्धांत.

डी. कॉर्पोरेट गव्हर्नन्स सिद्धांत.

प्र .56. सरबनेस-ऑक्सली कायद्याचे एक उद्दीष्ट होते:

अ. फेडरल नियमांचे पालन करण्याची किंमत वाढवा.

बी. परदेशी कंपन्यांना अमेरिकेच्या भांडवलाच्या बाजारात बदल करण्यास भाग पाडणे.

सी. आर्थिक अहवालाची गुणवत्ता आणि पारदर्शकता सुधारित करा.

डी. छोट्या कंपन्यांसाठी अनुपालन ओझे वाढवा.

प्र .57. नैतिक वर्तनास चालना देणाऱ्या शीर्षस्थानी संस्थेचा योग्य टोन याचे उदाहरण आहे:

अ. नीतिशास्त्र संवेदनशीलता.

बी. नीतिशास्त्र प्रोत्साहन.

सी. नैतिक वागणूक.

डी. निष्कर्ष.

प्र .58. स्वतंत्र दिग्दर्शक हा असे आहे की:

अ. कंपनीने समर्थित शाळेत प्रवेश केला नाही.

बी. इतर संचालकांशी बाह्य संबंध नसतात.

सी. त्याच्या कंपनीच्या संचालकतेशिवाय इतर कोणतेही संबंध नाहीत.

डी. वरील सर्व.

प्र .59. संचालक मंडळाचे अध्यक्ष आणि मुख्य कार्यकारी अधिकारी हे नेते असावेत:

अ. दृष्टी आणि समस्या सोडवण्याची कौशल्ये.

बी. प्रेरणा देण्याची क्षमता.

सी. व्यावसायिक दृष्टीकोण.

डी. वरील सर्व.

प्र .60. एक वर्गीकृत सिस्टममध्ये निवडलेला बोर्ड खालीलप्रमाणे म्हणून ओळखला जातो:

अ. विविध बोर्ड

बी. रखडलेले बोर्ड

सी. फिरवत बोर्ड.

डी. अवर्गीकृत बोर्ड

प्र ..6१. ग्राहक संबंध व्यवस्थापन जवळपास आहे

- अ) योग्य ग्राहक संपादन करणे
- ब) सर्वोत्कृष्ट प्रक्रिया स्थापित करणे
- सी) कर्मचाऱ्यांना उत्तेजन देणे
- ड) वरील सर्व

Q.62. सीआरएम तंत्रज्ञान यात मदत करू शकते

- अ) थेट विपणन प्रयत्नांची आखणी करणे
- ब) नवीन किंमतींचे मॉडेल विकसित करणे
- सी) व्यवहारांवर जलद प्रक्रिया करा
- ड) वरील सर्व

प्र ..63. _____ म्हणजे वैयक्तिक ग्राहकांविषयी किंवा संभाव्य संभाव्यतेविषयी तपशीलवार माहितीचा संग्रहित संग्रह जो आघाडी पिढी आणि इतरांसारख्या विपणन उद्देश्यांसाठी प्रवेशयोग्य, कार्यक्षम आणि चालू आहे.

- a) ग्राहक डेटाबेस
- ब) ग्राहक मेलिंग यादी
- c) व्यवसाय डेटाबेस
- ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

Q.64. _____ तटस्थ नेटवर्किंग आणि क्लस्टर विश्लेषण सारख्या परिष्कृत गणितीय आणि सांख्यिकी तंत्र.

अ) डेटा खाण

ब) डेटा सर्वेक्षण

सी) सीआरएम

ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

Q.65. सीआरएमची मुख्य कमतरता आहे

अ) ग्राहकांची रणनीती तयार करण्यापूर्वी सीआरएमची अंमलबजावणी करणे

ब) संघटना जुळण्यापूर्वी सीआरएम आणत आहे

सी) देह ठेवणे, लुडबूड करणे नाही, ग्राहक

ड) वरील सर्व

प्र .66. ग्राहकांच्या इच्छेसाठी वचनबद्ध विपणन संदेशाचा एक भाग आहे

अ) परवानगी विपणन

बी) क्रियाकलाप विपणन

क) पुरवठादार विपणन

ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

Q.67. एखाद्या स्वतंत्र ग्राहकांना सेवा प्रदान करण्याच्या वास्तविक किंमतीचे मूल्यांकन करण्यासाठी वापरली जाणारी पद्धत आहे

अ) खर्च आधारित लेखांकन

बी) क्रियाकलाप आधारित लेखा

सी) उलाढाल आधारित लेखा

ड) किंमतीवर आधारित लेखांकन

प्र .68. _____ अशी कोणतीही वेळ आहे ज्यावर अंतिम ग्राहकांद्वारे ब्रँड किंवा उत्पादनाचा वापर केला जातो.

- अ) ग्राहक स्पर्श बिंदू
- ब) किरकोळ विक्रेते स्पर्श बिंदू
- c) कंपनीचा स्पर्श बिंदू
- ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

Q.69. _____ म्हणजे व्यक्ती, गट आणि संस्था त्यांच्या गरजा व गरजा भागविण्यासाठी वस्तू, सेवा, कल्पना किंवा अनुभव कशाची निवड, खरेदी, वापर आणि विल्हेवाट लावतात याचा अभ्यास आहे.

- अ) ग्राहकांचे वर्तन
- बी) उत्पादन चक्र
- क) खरेदीचे वर्तन
- ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .70. ग्राहक खरेदी करण्याच्या वागण्यावर त्याचा परिणाम होतो

- अ) सांस्कृतिक आणि सामाजिक घटक
- बी) वैयक्तिक घटक
- c) दोन्ही अ आणि बी
- ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही.

प्र .71. _____ खरेदी व्यवहारावर व्यापक आणि सखोल प्रभाव पाडते.

- अ) सामाजिक घटक
- बी) आंतरराष्ट्रीय घटक
- c) वैयक्तिक घटक
- d) सांस्कृतिक घटक

प्र .72. _____ म्हणजे माणसाच्या इच्छेचे आणि वागण्याचे मूलभूत निर्धारक.

- अ) संस्कृती
- ब) दृष्टीकोन
- c) मूल्य
- ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .73. भारतीय विक्रेते सामाजिक-आर्थिक वर्गीकरण नावाची संज्ञा वापरतात, जी मुख्य वेतन मिळवणाऱ्याच्या _____ वर आधारित असते.

- अ) शिक्षण
- बी) व्यवसाय
- c) दोन्ही अ आणि बी
- ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .7474. सामाजिक-आर्थिक प्रणाली शहरी कुटुंबांना _____ विस्तृत श्रेणींमध्ये वर्गीकृत करते.

- अ) 4
- बी) 8
- सी) 6

ड) वरीलपैकी कोणतेही नाही

प्र .75. ग्रामीण भागासाठी, सामाजिक-आर्थिक प्रणाली मुख्य वेतन मिळवणाऱ्याच्या _____ वापरते.

- अ) व्यवसाय आणि घराचा प्रकार
- बी) शिक्षण आणि व्यवसाय
- c) शिक्षण आणि घराचा प्रकार
- d) काहीही नाही..

ANSWER KEY-

1	c	21	D	41	A
2	C	22	A	42	A
3	D	23	C	43	B
4	A	24	B	44	D
5	a	25	A	45	A
6	C	26	C	46	B
7	C	27	B	47	A
8	C	28	B	48	B
9	D	29	D	49	D
10	A	30	C	50	C
11	D	31	A	51	c
12	D	32	A	52	C
13	A	33	A	53	D
14	A	34	D	54	A
15	D	35	C	55	a
16	A	36	A	56	C
17	B	37	B	57	C
18	A	38	A	58	C
19	A	39	A	59	D
20	C	40	C	60	A

61 D

62	D
63	A
64	A
65	D
66	A
67	B
68	A
69	A
70	C
71	D
72	A
73	C
74	B
75	A