

**(REVISED COURSE OLD PATTERN)**

**Q.P. Code : 10098**

**Revised Pattern and IDOL**

(3 Hours)

[ Total Marks : 100

- N.B.:** (1) Question No. 1 is compulsory.  
(2) Attempt **any four** questions from Q.No. 2 to Q. No. 8  
(3) Answer to **Each** questions must begin on a new page.  
(4) Figures to the right indicate full marks.

1. Explain the following concepts in not more than eight lines : (any five) 20
- (a) Supply chain
  - (b) Service
  - (c) Customer satisfaction
  - (d) Direct marketing
  - (e) Product mix
  - (f) Marginal cost pricing
  - (g) Corporate mission
  - (h) Pull strategy
2. (a) Define marketing. What are the various functions of marketing? 10
- (b) Explain the impact of globalisation on the current marketing environment in India. 10
3. (a) What is product positioning? Explain the steps involved in product positioning. 10
- (b) Explain any two stages of product life cycle. 10
4. (a) Elaborate on the various elements of promotion mix. 10
- (b) Describe various factors influencing pricing decisions. 10
5. (a) What are the factors affecting organisational buying behaviour? 10
- (b) Discuss the steps involved in strategic marketing process. 10
6. (a) As a market leader, how would a marketer design competitive strategies? 10
- (b) Discuss the main problems faced by marketers in rural markets. 10

[ TURN OVER

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

20

- (a) B. C. G. Model
- (b) Service marketing mix.
- (c) E marketing
- (d) Sales forecasting
- (e) Demographic environment

8. Case study.

Smitha Enterprises is in the manufacturing and selling of shoes in the Indian Market. They are in manufacturing of shoes ie; casual wear, sports, formal, fancy shoes for specific occasions for teenagers. The company has been doing well in this category. The company wishes to diversify its portfolio and now is planning to launch watches for the teenagers. It also plans to launch various other products for teenagers, especially trendy wear for teenagers, which include T-Shirts and Jeans for young boys and girls. The company is also looking at selling the shoes, watches and clothes to the teenagers in international markets and is undertaking research to study various factors influencing consumer purchases.

Questions:

- (a) Which other products, would you recommend to sell to teenagers to Smitha Enterprises? 5
- (b) Analyze the various factors influencing buying behaviour of teenagers for shoes, watches and clothes. 10
- (c) Is it a right strategy for Smitha Enterprises to make products only for teenagers. What is your opinion on the same? 5

-----

[TURN OVER

Q.P. Code : 10098

3

Revised Pattern and IDOL

(मराठी रूपांतर)

(३ तास)

एकूण गुण : १००

- सूचना : (१) प्रश्न क्रमांक १ अनिवार्य आहे.  
(२) प्रश्न क्रमांक २ ते प्रश्न क्रमांक ८ मधून कोणतेही ४ प्रश्न सोडवा.  
(३) प्रत्येक प्रश्नाचे उत्तर नवीन पानावरच सुरू करावे.  
(४) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात  
(५) मूळ इंग्रजी प्रश्न प्रमाण मानावेत.

१. खालील संकल्पना सुमारे आठ ओळीत स्पष्ट करा. (कोणत्याही पाच) २०
- अ) पुरवठा साखळी  
ब) सेवा  
क) ग्राहक समाधान  
ड) प्रत्यक्ष विपणन  
इ) वस्तु मिश्रण  
फ) सिमान्त परिव्यय किंमत  
ग) संघटनेचे ध्येय विधान  
घ) ओढा डावपेच (pull strategy)
२. अ) विपणन याची व्याख्या करा. विपणनाची विविध कार्ये कोणती? १०  
ब) सद्यस्थितीत भारतातील विपणन पर्यावरणावर जागतिकीकरणाचा झालेला परिणाम स्पष्ट करा. १०
३. अ) वस्तु स्थान म्हणजे काय? वस्तुस्थानामधील पायऱ्या स्पष्ट करा. १०  
ब) वस्तु - जीवन - चक्राच्या कोणत्याही दोन अवस्था स्पष्ट करा. १०
४. अ) वृद्धि मिश्रणाच्या विविध मूलतत्वावर निवेदन करा. १०  
ब) किंमत आकारण्याच्या निर्णयावर परिणाम करणारे विविध घटक विशद करा. १०
५. अ) संघटनीय खरेदीच्या स्वभावावर (वर्तनावर) परिणाम करणारे घटक कोणते? १०  
ब) डावपेचात्मक विपणन प्रक्रियेत येणाऱ्या पायऱ्यांची चर्चा करा. १०
६. अ) बाजारपेठ प्रमुख (नेता) म्हणून विपणनक स्पर्धात्मक डावपेचांची कशा प्रकारे आखणी करेल? १०  
ब) ग्रामीण बाजारपेठेत विपणनक तोंड देत असलेल्या प्रमुख प्रश्नांची (समस्यांची) चर्चा करा. १०

[ TURN OVER

HT-Con. 2425-15.

७. खालीलपैकी कोणत्याही दोनावर टिपा लिहा.

२०

- अ) बी.सी.जी. मॉडेल
- ब) सेवा विपणन मिश्रण
- क) ई - विपणन (E - Marketing)
- ड) विक्रीचा अंदाज
- इ) लोकसंख्या विषयक पर्यावरण

८. व्यष्टी अध्ययन

भारतीय बाजारपेठेत स्मिता एन्टरप्राइझेस बुटांची निर्मिती आणि विक्री करीत आहे. ते प्रासंगिक, स्पोर्ट्स, औपचारिक, फॅन्सी बुटांची निर्मिती विशेष प्रसंगी घालण्यासाठी तरुण जवान मुले आणि मुलींसाठी करीत आहे. कंपनी या प्रकारात चांगले काम करीत आहे. कंपनी तिचे खाते (काम) बदलू इच्छिते आणि आता तरुण जवान मुले आणि मुलींसाठी घड्याळे बाजारात आणण्याचे नियोजन करीत आहे ती कंपनी अजून इतर वस्तु बाजारात तरुण, जवान मुले आणि मुलींसाठी आणू इच्छिते. विशेष करून ट्रेन्डी वेअर ज्यामध्ये टी शर्ट, जीन्स, तरुण जवान मुले आणि मुलींसाठी. कंपनी बुट, घड्याळे आणि कपडे आंतरराष्ट्रीय बाजारात तरुण जवान मुले आणि मुलींसाठी आणू पाहात आहे. आणि त्याकरिता ग्राहकांच्या खरेदीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा अभ्यास करण्यासाठी संशोधन कार्य अंगावर घेत आहे.

प्रश्न :

- अ) स्मिता एन्टरप्राइझेसला तुम्ही तरुण जवान मुले आणि मुलींसाठी इतर कोणत्या वस्तुंची शिफारस विक्रीसाठी कराल? ५
- ब) तरुण जवान मुले आणि मुली यांचे खरेदीच्या स्वभावावर बुट, घड्याळे आणि कपडे या बाबतीत कोणते घटक परिणाम करतात त्याचे विश्लेषण करा. ५
- क) फक्त तरुण जवान मुले आणि मुलींसाठी वस्तु तयार करणे हे स्मिता एन्टरप्राइजेसचे योग्य धोरण आहे का? तुमचे या बाबतीत काय मत आहे? १०

-----