

Duration: 3 Hours

Maximum Marks: 100

Section I

Marks: 50

Note:- 1) Question **No. I is Compulsory.**

2) Attempt **any two** out of the remaining **four questions.**

- Q 1 a** Explain the following: **20**
i). Customer perceived value (CPV).
ii). Measuring customer satisfaction.
iii). Customer base.
iv). Customer satisfaction and loyalty.
- OR**
- Q 1 b** Discuss the macro environmental trends with specific reference to India?
- Q 2.** What are the functional strategies that a company has to formulate? **15**
- Q 3.** Explain the criteria for choosing brand elements. **15**
- Q 4.** What are the three levels of strategy? **15**
- Q 5.** What are the steps in the marketing research process? **15**

Section II

Marks: 50

Note:- 1) Question **No. 6 is Compulsory.**

2) Attempt **any two** out of the remaining **four questions.**

- Q 6 a** Discuss the strategies adopted at each stage of the product life cycle. **20**
- OR**
- Q 6 b** Explain retailing and wholesaling in detail.
- Q 7.** What are the steps in setting the price? **15**
- Q 8.** Discuss the role of sales promotion, publicity and personal selling in IMC. **15**
- Q 9.** Discuss the factors contributing to new product development. **15**
- Q 10.** Explain the types of marketing control. **15**
-

मराठी रुपांतर

वेळ: ३ तास

एकूण गुण: १००

विभाग १

गुण: ५०

सूचना - १) प्रश्न क्र. १ सक्तीचा आहे.

२) उर्वरित चार प्रश्नांपैकी कोणतेही दोन प्रश्न लिहा.

३) इंग्रजी प्रश्न प्रमाण मानावेत

प्र. १ अ) खालील स्पष्ट करा:

(२०)

i). ग्राहक ज्ञात मूल्य (सीपीव्ही)

ii) ग्राहकांचे समाधान मोजणे

iii) ग्राहक आधार

iv) ग्राहक समाधान आणि निष्ठा

किंवा

प्र. १ ब) भारताच्या संदर्भात स्थूल पर्यावरणीय प्रवाहांची चर्चा करा.

(२०)

प्र. २ एखाद्या कंपनीला कोणत्या प्रकारचे कामकाजात्मक डावपेच तयार करावे लागतात?

(१५)

प्र. ३ मुद्रा घटक निवडण्यासाठीचे निकष स्पष्ट करा.

(१५)

प्र. ४ डावपेचांचे तीन स्तर कोणते आहेत?

(१५)

प्र. ५ विपणन संशोधन प्रक्रियेतील टप्पे कोणते आहेत?

(१५)

विभाग २

गुण: ५०

सूचना : - १) प्रश्न क्रमांक ६ अनिवार्य आहे.

२) उर्वरित चार प्रश्नांपैकी कोणतेही दोन प्रश्न लिहा.

प्र. ६ अ) उत्पादन जीवनचक्राच्या प्रत्येक टप्प्यावर अवलंबिल्या जाणाऱ्या डावपेचांची चर्चा करा.

(२०)

किंवा

प्र. ६ ब) किरकोळ विक्री आणि घाऊक विक्री सविस्तर स्पष्ट करा

(२०)

प्र. ७ किंमत निश्चित करण्यासाठीचे टप्पे कोणते आहेत?

(१५)

प्र. ८ एकात्मिक विपणन संज्ञापनमध्ये विक्री वृद्धी, प्रसिद्धी आणि वैयक्तिक विक्रीच्या भूमिकेची चर्चा करा.

(१५)

प्र. ९ नवीन उत्पादनाच्या विकासात योगदान देणाऱ्या घटकांची चर्चा करा.

(१५)

प्र. १० विपणन नियंत्रणाचे प्रकार स्पष्ट करा.

(१५)