

[Time: 3 Hours]

[Marks: 100]

Please check whether you have got the right question paper.

- N.B:** 1) Question no.1 is compulsory.
 2) Attempt any four questions from Q.2 to Q.8
 3) Answer to each question must begin on fresh page.
 4) Figures to the right indicate full marks.

Q.1) Explain the following concepts in not more than eight lines (any five) : (20)

(a) Customer Satisfaction	(b) Mission
(c) Sale Promotion	(d) Service
(e) Product Life Cycle	(f) Branding
(g) Test Marketing	(h) Strategic Alliance

Q.2) (a) What is Marketing? Explain its features. (10)
 (b) Discuss the impact of liberalization on the Indian marketing environment. (10)

Q.3) (a) Explain the importance of product positioning. (10)
 (b) Discuss the factors influencing the Promotion-mix. (10)

Q.4) (a) What are the different objectives of pricing? (10)
 (b) Write a note on methods of sales forecasting. (10)

Q.5) (a) Elaborate the various steps involved in strategic marketing process. (10)
 (b) As a market leader, how would a marketer design competitive strategies? (10)

Q.6) (a) What is Service Productivity? Suggest some ways which can be used by a firm to improve the service productivity. (10)
 (b) Highlight the problems of rural marketing in India. (10)

Q.7) Write notes on any two of the following : (20)

(a) Organizational Buying process
(b) SBU
(c) Marketing Mix
(d) E-marketing
(e) Packaging

Q.8) Case Study : (20)

Coca-Cola, one of the world's largest soft drink manufacturers became famous for its flagship product 'Coca-Cola'. Coca-Cola adopted different marketing strategies and built a strong brand among the consumers. But the company was faced with stagnating sales in the 1980s due to shift in consumer preferences from carbonated drinks to healthy drinks like juices and green tea. With an aim to attract health conscious consumers Coca-Cola introduced fortified carbonated drinks terming them as 'sparkling beverages'. To gain competitive advantage in this emerging segment, Coca-Cola initiated a new marketing campaign for its new product 'Coke Zero' and simultaneously launched 'Diet Coke Plus'.

Questions:

- 1) If you wish to introduce your own diet cold drink in Indian market, what challenges you may have to face? How will you overcome these challenges?
- 2) What alternative strategies will you adopt to boost up your diet cold drink sales?

[वेळ: ३ तास]

[एकूण गुण: १००]

सूचना : १) प्रश्न क्रमांक १ अनिवार्य आहे.

- २) प्र. २ ते ८ ह्या प्रश्नांपैकी कोणत्याही चार प्रश्नांची उत्तरे लिहा.
- ३) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.
- ४) इंग्रजी प्रश्न मुळ प्रमाण मानावेत.

प्र.१) खालील संकल्पना स्पष्ट करा. आठ ओळींपेक्षा जास्त नको (कोणत्याही पाच) : (२०)

- | | |
|--------------------|----------------------|
| (अ) ग्राहक समाधान | (ब) ध्येय विधान |
| (क) विक्रय वृद्धी | (ड) सेवा |
| (ई) वस्तू आयु चक्र | (फ) बोधनामांकन |
| (ग) चाचणी विपणन | (ह) डावपेचात्मक युती |

प्र.२) (अ) विपणन म्हणजे काय? त्याचे वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. (१०)

(ब) उदारीकरणाचा विपणन पर्यावरणावर होणाऱ्या परिणामांची थोडक्यात चर्चा करा. (१०)

प्र.३) (अ) वस्तू स्थानिकरणाचे महत्व स्पष्ट करा. (१०)

(ब) वृद्धी मिश्रणास प्रभावित करणा-या घटकांची चर्चा करा. (१०)

प्र.४) (अ) किमतीचे विविध उद्दिष्टे काय आहेत? (१०)

(ब) विक्रेय पुर्वानुमानाच्या पद्धतींवर टीप लिहा. (१०)

प्र.५) (अ) डावपेचात्मक विपणन प्रक्रियेत समाविष्ट होणाऱ्या विविध पायऱ्या स्पष्ट करा. (१०)

(ब) बाजारपेठ प्रमुख म्हणून एक विपणनक स्पर्धात्मक व्यूहचरणा कशा प्रकारे आखणी कराल? (१०)

प्र.६) (अ) सेवा उत्पादकता म्हणजे काय? सेवा उत्पादकता सुधारण्याकरिता वापरल्या जाणारे मार्ग सुचवा. (१०)

(ब) भारतीय ग्रामीण विपणनामधील अडचणी अधोरेखित करा. (१०)

प्र.७) खालीलपैकी कोणत्याही दोहोंवर टीप लिहा:- (२०)

- (अ) संघटनात्मक विक्रेय प्रक्रिया
- (ब) एस.बी.यु.
- (क) विपणन मिश्र
- (ड) ई-विपणन
- (ई) बांधाणीकरण

प्र.८) वस्तुनिष्ठ अभ्यास :

(२०)

कोका कोला हे जगभरातील एक मोठे शीतपेय बनवणारे उत्पादक असून ते 'कोका कोला' ह्या प्रमुख उत्पादनासाठी प्रसिद्ध झाले. कोका कोलाने विविध विपणन व्यु्हरचना अवलंबल्या व एक मजबूत मुद्रा प्रतिमा ग्राहकांमध्ये निर्माण केली. परंतु कंपनीला १९८०च्या काळात स्थिर विक्रीस सामोरे जावे लागले कारण ह्या काळात ग्राहकांची पसंदी कार्बोनेटेड पेयांकडून आरोग्य पोषक पेय जसे कि ज्यूस आणि ग्रीन टी कडे कल घेऊ लागली होती. आरोग्य जागरूक ग्राहकांना आकर्षित करण्याच्या उद्देशाने कोका कोलाने बळकटी आणणारे कार्बोनेटेड पेय 'स्पार्किंग बेवरेज' ह्या संज्ञेखाली बाजारात आणले. ह्या उदयोन्मुख विभागात स्पर्धला सामोरे जाण्याकरिता कोका कोलाने नव्या विपणन व्यु्हरचणे अंतर्गत नवीन उत्पादन "कोक झिरो" आणि सोबतीने "डाएट कोक प्लस" बाजारात प्रक्षेपण केले.

प्रश्न:

- १) जर तुम्हाला तुमचे स्वतःचे 'डाएट शीत पेय' भारतीय बाजारात आणायचे असल्यास कोणत्या आव्हानांना तुम्हाला सामोरे जावे लागेल? तुम्ही ह्या आव्हानांवर कशी मात कराला?
- २) तुम्ही तुमच्या डाएट शीत पेयांची विक्री वाढवण्यासाठी कोणती पर्यायी व्यु्हरचना अंगीकारल?