

Q.P. Code : 11717

(3 Hours)

[Total Marks : 100

- N.B. :** (1) All questions are **compulsory**.
(2) **Figures** to the **right** indicate **marks**.

1. Define Business Policy. Explain its nature and scope. 20
2. (a) What is Business Environment ? Explain the components of Internal Environment. 10
(b) What is Growth Strategy ? Discuss its types. 10
- OR**
2. (a) Write a note on Human Resource Strategies. 10
(b) What is Mission statement. State its advantages. 10
3. (a) Explain the importance of Merger Strategy. 10
(b) Explain the strategic choice process. 10
- OR**
- (a) Discuss the meaning and steps in Strategy Implementation. 10
(b) What is Resource Allocation. Explain the problems in Resource Allocation. 10
4. (a) Explain the meaning and features of Business Ethics. 10
(b) Explain the steps in the process of Management of change. 10
- OR**
- (a) What is Strategic Evaluation and Control ? Discuss its features. 10
(b) Write a note on 'PERT' and 'CPM'. 10
5. (a) Discuss the various Export Strategies. 10
(b) Read the following case carefully and answer the questions given below: 10
- Ramesh and Suresh, both Graduate in pharmacy started a new pharmaceutical company named 'Alpha pharma' in 2010. They both developed a new multipurpose cleaning Agent liquid. They decided to manufacture the same and market the product with the brand name 'Clearall'. This was similar to the existing brand 'Collin'. The customers were well versed with its use and advantages. The product was useful for cleaning the Metal and Glass ware and was also resistance to rust. It could also be useful for cleaning fragile electronic appliances.

Ramesh and Suresh decided to fix the price of ₹ 52/- per litre. For

[TURN OVER

Retailers on bulk purchase, the price would be ₹ 42/- per litre. Along with this, the retailers were also given credit facility of 45 days. But because of lack of marketing techniques, Ramesh and Suresh suffered losses.

Question :

- (1) State the reasons for failure of the new product. 5
 (2) As a marketing consultant, suggest suitable marketing techniques for 'Clearall'. 5

(मराठी रूपांतर)

(३ तास)

(एकूण गुण : १००)

सूचना : (१) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.

(२) उजवीकडील संख्या गुण दर्शवतात.

(३) इंग्रजी प्रश्नपत्रिका मूळ प्रत आहे.

१. 'व्यवसाय धोरण' ह्या संज्ञेची व्याख्या देवून त्याचे स्वरूप व व्याप्ती स्पष्ट करा.
२. (अ) 'व्यवसाय पर्यावरण' म्हणजे काय ? व्यवसाय पर्यावरणाचे अंतर्गत घटक स्पष्ट करा.
 (ब) 'वृद्धी डावपेच' ह्या संज्ञेचा अर्थ सांगून त्याच्या प्रकारांची चर्चा करा. २०
- किंवा
२. (अ) 'मानव संसाधन डावपेच' ह्यावर टीप लिहा. १०
 (ब) 'जिवित कार्य विधान' म्हणजे काय? त्याचे फायदे सांगा. १०
३. (अ) 'व्यवसाय सामावून घेणे' डावपेच स्पष्ट करा. १०
 (ब) डावपेच निवड प्रक्रिया स्पष्ट करा. १०
- किंवा
३. (अ) 'डावपेचांची अंमलबजावणी' ह्या संज्ञेचा अर्थ व त्या प्रक्रियेतील टप्प्यांची चर्चा करा. १०
 (ब) सामुग्री वाटप म्हणजे काय? सामुग्री वाटपातील समस्या स्पष्ट करा. १०
४. (अ) 'व्यावसायिक नीतीमूल्ये' ह्या संज्ञेचा अर्थ व वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. १०
 (ब) व्यवस्थापन बदलाच्या प्रक्रियेतील पायऱ्या स्पष्ट करा. १०
- किंवा
४. (अ) डावपेच मुल्यांकन व नियंत्रण म्हणजे काय? त्याची वैशिष्ट्यांची चर्चा करा. १०
 (ब) 'पर्ट' (PERT) व सी पी एम (CPM) ह्यांवर टीप लिहा १०

५. (अ) निर्यातीच्या विविध व्युहरचनांची चर्चा करा. १०
(ब) खालील व्युष्टीचे वाचन करून त्याखालील प्रश्नांची उत्तरे द्या. १०

रमेश व सुरेश ह्या दोन फॉर्मसी पदवीधरांनी एक नवीन 'अल्फा फॉर्म' कंपनी २०१० मध्ये सुरू केली त्यांनी एकत्र येऊन नवीन बहुउपयोगी असे क्लीनिंग एजंट लिक्वीड विकसित केले. त्याचे त्यांना उत्पादन करून 'क्लिअरॉल' ह्या बोधचिन्हाने त्याचे विपणन करायचे होते. हे उत्पादन यापूर्वी बाजारात लोकप्रिय ठरलेल्या कोलीन या उत्पादनासारखेच होते. ग्राहकांना त्याचे अनेक उपयोग परिचित होते. जसे हे उत्पादन धातूचे व काचेच्या भांड्यांना चमक देते आणि गंजाला प्रतिबंध करते. तसेच नाजूक अशी इलेक्ट्रॉनिक उपकरणे साफ करण्यासाठी सुध्दा ते उपयोगात आणता येते.

रमेश व सुरेश ह्यांनी त्याची किंमत प्रति लिटरला ५२ रु. अशी आकारण्याचे ठरविले व किरकोळ व्यापाऱ्यांना मोठ्या ऑर्डरसाठी प्रति लिटरला ४२ रु. आकारले जाणार होते. तसेच पंचेचाळीस दिवसाची उधारीची सवलत देणार होते विपणनाचे तंत्र अवगत नसल्याने रमेश व सुरेश ह्यांना तोटा सहन करावा लागला.

प्रश्न :

- (१) नवीन उत्पादन अपयशी होण्याची कारणे सांगा. ५
(२) विपणन सल्लागार म्हणून क्लिअरॉल उत्पादनाकरिता संयुक्तीक विपणन तंत्रे सुचवा. ५