

M.Com. (Part- I)

**-: Business Management Group :-
Marketing Strategy and Plan
(Paper-II) {April – 2016}**

QP Code : 24445

[Revised Course]

(3 Hours)

[Total Marks : 100

SECTION -I

- N.B. :- (1) Question No. 1 is **Compulsory**.
(2) Attempt **any two** out of the remaining **four** questions.
(3) **Figures** to the **right** indicate **full** marks.

- 1 (a) Define marketing strategy. Discuss the significance of marketing strategy and explain the essentials of a good marketing strategy. **20**
- OR**
- 1 (b) What are the strategies adopted by: (i) Market Challengers (ii) Market Followers?
2. Define Marketing Information System. What are the components of modern MIS? **15**
3. Discuss the process of attracting and retaining customers. **15**
4. Explain the following in brief: (i) Customer Perceived Value (CPV) (ii) Customer Life Time Value (iii) Customer Relationship Management **15**
5. What are brand elements? Discuss the criteria for choosing brand elements. **15**

SECTION -II

- N.B. :- (1) Question No.6 is **Compulsory**.
(2) Attempt **any two** out of the remaining **four** questions.

6. (a) Discuss in detail the pricing strategies adopted by companies for new products. **20**
- OR**
- 6 (b) What are the steps involved in marketing control? Explain the types of marketing control.
7. Explain the consumer adoption process and adopter categories. **15**
8. Explain the following in brief: (i) Sales promotion (ii) Personal selling (iii) Direct Marketing **15**
9. Discuss the factors that contribute to new product development. **15**
- Q 10. Define retailing. Explain the functions of retailers. **15**

[TURN OVER]

(सुधारित अभ्यासक्रम)

(3 तास)

(एकूण गुण : १००)

- सूचना : (१) प्रश्न क्र. १ अनिवार्य आहे.
 (२) उरलेल्या प्रश्नांपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा.
 (३) उजवीकडील अंक गुण दर्शवितात.

विभाग - १

१. (अ) विपणन डावपेच या संकल्पनेची व्याख्या द्या. विपणन डावपेचांच्या महत्त्वाची चर्चा करा आणि चांगल्या विपणन डावपेचासाठी आवश्यक बाबी स्पष्ट करा. २०

किंवा

१. (ब) खालील घटकांकडून कोणते विपणन डावपेच वापरले जातात.

- (i) बाजारपेठ योद्धे (Market Challengers)
 (ii) बाजारपेठेचे अनुकरणकर्ते ?

२. विपणन माहिती प्रणाली ही संकल्पना स्पष्ट करा. आधुनिक विपणन माहिती प्रणालीचे घटक कोणते? १५

३. ग्राहकांना आकर्षित करणे व टिकवून ठेवण्याच्या प्रक्रियेची चर्चा करा. १५

४. खालील संकल्पना थोडक्या स्पष्ट करा. १५

- (i) ग्राहक ज्ञात मुल्य (Customer Perceived Value) (ii) ग्राहक आजीवन मुल्य
 (iii) ग्राहक संबंध व्यवस्थापन

५. मुद्रीकरण घटक कोणते आहेत? मुद्रीकरण घटक ठरविण्यासाठी असलेल्या निकषांची चर्चा करा. १५

विभाग - २

- सूचना : (१) प्रश्न क्र. ६ अनिवार्य आहे.
 (२) उरलेल्या प्रश्नांपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा.

६. (अ) नवीन उत्पादनासाठी कंपनीकडून वापरल्या जाणाऱ्या किंमत डावपेचांची चर्चा करा. २०

किंवा

- (ब) विपणन नियंत्रणामध्ये समाविष्ट असणाऱ्या पायऱ्या कोणत्या? विपणन नियंत्रणाचे प्रकार स्पष्ट करा.

७. ग्राहक स्वीकृती प्रक्रिया आणि स्वीकृतीचे प्रकार स्पष्ट करा. १५

८. खालील संकल्पना थोडक्यात स्पष्ट करा. १५

- (i) विक्री वृद्धी (ii) व्यक्तिगत पातळीवर विक्री (iii) प्रत्यक्ष विपणन

९. नविन वस्तू विकासामध्ये समाविष्ट होणाऱ्या घटकांची चर्चा करा. १५

१०. किरकोळ व्यापाराची व्याख्या द्या. किरकोळ व्यापाराची कार्ये स्पष्ट करा. १५