

T.Y.B.Com
Business Management Group
Marketing Management
(Paper – III) OCT: - 2016

QP Code : 73271

(3 Hours)

[Total Marks : 100

- N.B. :** (1) Q. No 1. is **Compulsory**.
(2) Form Q 2 to Q 8 attempt any **four** questions.
(3) **Figures** to the right indicate **full** marks.
(4) Answer to each question must begin on a new page.

1. Explain the following concepts in not more than eight lines (any five) 20
 - (a) Marketing
 - (b) Macro Environment
 - (c) Franchising
 - (d) Repositioning
 - (e) Product mix
 - (f) Sales forecasting
 - (g) Marketing strategy
 - (h) SWOT

2. (a) Explain the following in brief :- 10
 - (i) Customer Satisfaction
 - (ii) Marketing mix
 - (iii) Relationship marketing
 - (iv) Customer retention
- (b) How has Liberalisation impacted the Indian marketing environment? 10

3. (a) Bring out the importance of product positioning in the present marketing environment. 10
- (b) What are the elements of promotion mix? 10

4. (a) Discuss various factors influencing the pricing decisions. 10
- (b) Highlight the factors influencing consumer buying behaviour. 10

- 5 (a) Discuss the importance of strategic planning. 10
- (b) Explain the Michael Porter's model of competitive forces. 10

6. (a) Suggest some ways, which can be used by a firm to improve the service productivity. 10
(b) What are the factors responsible for the growth of rural markets ? 10
7. Write short notes on **any two** of the following: 20
(a) E-marketing
(b) S.B.U
(c) Global marketing strategies
(d) Pricing strategies
(e) Maturity stage of Product Life Cycle

8. **Case study :-**

The Tata Group and the Future Group have joined hands to work together on a venture. In a first of its kind alliance, Future Consumer Enterprises Ltd. (FCEL) of Future Group has entered into an agreement with Trent Hypermarket Ltd of the Tata Group to supply its food and non food branded products to Star Bazaar, which will sell these products at its outlets. As per the agreement, Star Bazaar will sell 148 type of products of FCEL of Future Group, which will give a boost to various brands of Future Group and in return, Star Bazaar and its customers are expected to benefit from the quality products to be supplied by FCEL Group. Both groups have plans to aggressively promote their brands. And this alliance will increase the reach of its brands to three million additional customers who visit Star Bazaar annually.

Questions :-

- (a) Apart from the product alliance, which other forms of alliance, would you recommend for both the groups ? 10
(b) What, according to you, are the challenges that the alliance will face in the market ? 10

[TURN OVER

QP Code : 73271

3

(मराठी रूपांतर)

(३ तास)

(एकुण गुण : १००)

- सूचना : (१) प्रश्न क्र १ अनिवार्य आहे.
(२) प्रश्न क्र २ ते ८ पैकी कोणतेही चार प्रश्न सोडवा.
(३) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.
(४) अर्थासाठी इंग्रजी भाषेतील प्रश्न मूळ मानावेत.

१. खालील संज्ञा स्पष्ट करा (कोणत्याही पाच) २०
(अ) विपणन
(ब) दीर्घ वातावरण
(क) विक्रीहक्क
(ड) पूनःस्थान
(इ) वस्तू मिश्रण
(फ) विक्रेय पूर्वानुमान
(ग) विपणन व्यूहरचना
(ह) स्वोट
२. (अ) खालील दिलेल्या संज्ञा थोडक्यात स्पष्ट करा. १०
(i) ग्राहक समाधान (ii) विपणन मिश्रण
(iii) नाते विपणन (iv) ग्राहक टिकाव
(ब) उदारीकरणाचा भारतीय विपणन वातावरणावर कसा परिणाम झाला आहे. १०
३. (अ) सध्याच्या विपणन वातावरणात वस्तू स्थानाचे महत्व स्पष्ट करा. १०
(ब) वृद्धि मिश्रणाचे मूलतत्त्व कोणते आहे? १०
४. (अ) किंमती निर्धारणावर प्रभाव टाकणाऱ्या विविध घटकांची चर्चा करा. १०
(ब) ग्राहक खरेदी वर्तणुकीवर प्रभाव टाकणारे महत्वाचे घटक स्पष्ट करा. १०
५. (अ) व्यूहरचना नियोजनाचे महत्व स्पष्ट करा. १०
(ब) मायकल पॉटर यांचे स्पर्धात्मक प्रेरक प्रतिकृती स्पष्ट करा. १०

[TURN OVER

६. (अ) व्यावसायिक कंपनीला सेवा उत्पादन सुधारण्याकरीता काही मार्ग सूचवा १०
(ब) ग्रामीण विपणन वाढीसाठी लागणारे महत्वाचे घटक कोणते आहेत? १०
७. खालीलपैकी कोणत्याही दोहोंवर टीप लिहा २०
(अ) ई-विपणन
(ब) एस.बी.यु
(क) जागतिक विपणन व्यूहरचना
(ड) किंमत व्यूहरचना
(इ) वस्तू आयु चक्राची परिपक्वता पायरी

८. वस्तूनिष्ठ अभ्यास

एका उपक्रमावर काम करण्यासाठी टाटा ग्रुप आणि फ्युचर ग्रुप या दोघांनी हात मिळवणी केलेली आहे. फ्युचर ग्रुपची फ्युचर कन्झुमर इन्टरप्राइजेस लि.(FCEL) ग्रुप आणि टाटा ग्रुपची ट्रेन्ट हायपर मार्केट लि. यांच्या मध्ये पहिला करार असा झाला होता की त्यांच्या प्रतवाले खाद्य आणि नॉन खाद्यांचा पुरवठा ते स्टार बजार यांना करतील व तसेच ते पदार्थ स्वताच्या दुकानात किरकोळ भावात ग्राहकांना उपलब्ध करून देतील. करार नाम्या प्रमाणे स्टार बजार हे फ्युचर ग्रुप (FCEL) चे १४८ प्रकारचे उत्पादन विकतील, तसेच फ्युचर ग्रुपच्या (FCEL) वेगवेगळ्या प्रतींच्या उत्पादनांना वाव मिळेल. त्या बदल्यात स्टार बजार व त्यांच्या ग्राहकांना देखील अपेक्षे प्रमाणे गुणवत्ता वस्तूचा लाभ घेता येईल जे (FCEL) ग्रुपने पुरविले आहे. दोन्हीही ग्रुपने आपल्या ब्रेन्ड/प्रतीची आक्रमक रित्या जाहिरात करण्याचे योजिले आहे. ह्या युती मुळे त्यांचे ब्रेन्ड/प्रत हे ३ दश लक्ष अतिरिक्त ग्राहकांना पर्यंत पोहचेल अशी अपेक्षा आहे जे स्टार बजारला वर्षभर भेट देतात.

- (अ) वरिल दिलेल्या उत्पादनाच्या युती व्यतिरिक्त तुम्ही कोणत्या दुसऱ्या युतीचा सल्ला ह्या दोन्ही ग्रुपला द्याल स्पष्टीकरण द्या? १०
(ब) तुमच्या मतानुसार ह्या युतीला बाजारपेठेत कोणकोणत्या आव्हानांना सामोरे जावे लागेल. १०