

**M.COM (Part-I)**  
**Business Management Group**  
**Marketing Strategy and Plan**  
**(Old Paper)**  
**(Paper – II) (May-2017)**

Q.P. Code :16004

[Old Course]

[ Marks:100]

Please check whether you have got the right question paper.

N.B

- B: 1. Q. 1 is compulsory  
 2. Attempt any four question from Q.2 to Q.7  
 3. Answer to each question must be on a new page  
 4. All questions carry equal marks.

- Q.1 Explain any four of the following concepts:- (20)  
 a) Corporate Strategy  
 b) Objectives  
 c) SWOT  
 d) Macro Environment  
 e) Customer loyalty  
 f) Augmented Product  
 g) Marketing Metrics
- Q.2 a) What is a functional Strategy? Explain the different functional strategies. (10)  
 b) Discuss the problem faced in allocation of resources. (10)
- Q.3 a) Enumerate the steps involved in formulating business objectives. (10)  
 b) Discuss the essentials of a good marketing plan. (10)
- Q.4 a) Describe the demand forecasting methods. (10)  
 b) What are the causes of Customer dissatisfaction? (10)
- Q.5 a) Elaborate on the strategies adopted by the markets at the introduction and decline stages of Product Life Cycle. (10)  
 b) What are the factors that affect brand equity? (10)
- Q.6 a) What is whole selling? Explain the functions of a wholesaler. (10)  
 b) Explain the evaluation techniques for Operational control. (10)
- Q.7 Case Study (20)

Indian two wheeler companies are offering records discounts cash back upto Rs. 22000 on BS- III compliant models. This race is to sell old stocks before strict emission norm kick off in the market. The market Leader Hero Motor Corp. has announced a discount of Rs. 12,500 and free insurance on certain models, the rival Honda Motor Cycle & Scooter India Ltd has announced a cash back of Rs. 22,000/- on its BS- III range of models. Bajaj Auto has also told its dealer to offer a discount of Rs. 3000-12000/- on BS- III versions. With 6,71,000 BS-III two wheelers still in stock with the companies, the discounts are bound to increase. Environment Pollution Control Authority (EPCA) has mandated in March, 16 that all new products manufactured post April, 2017 had to be BS-IV compliant. The automakers were given one full year to transit from existing BS-III to BS-IV. As April 2017 was approaching, some automakers deliberately increased

**Q.P. Code :16004**

production of BS- III compliant two wheelers, instead of winding up the production. They choose to do so for the purpose of building higher stocks with the dealers with BS III compliant two wheelers.

Questions:

- a) It is ethically correct for automakers to sell BS-III compliant models post April 2017 by offering discounts to clear the outstanding stock with the dealer. Express your opinion.
- b) If you were in auto business, What would have been your strategy from March, 16 to March, 17 to cope up with the new government regulation.

Q.P. Code :16004

[मराठी रूपांतर]

[Time: 3 Hours]

[ Marks:100]

Please check whether you have got the right question paper.

N.B:

१. प्रश्न १ अनिवार्य आहे.
२. प्रश्न क्र. २ ते ७ मधिल कोणतेही ४ प्रश्न सोडवा.
३. प्रत्येक प्रश्नाचे उत्तर नवीन पानावर लिहा.
४. सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.
५. इंग्रजी प्रश्न प्रमाण मानावेत.

- प्र.१ खालीलपैकी कोणत्याही चार संकल्पना स्पष्ट करा. २०
- अ) संघटनीय डावपेच  
 ब) उद्दिष्ट्ये  
 क) स्वीट  
 ड) स्थूल पर्यावरण  
 इ) ग्राहक निष्ठा  
 फ) वाढीव लाभ वस्तू (Augmented )  
 ग) विपणन मिटर
- प्र.२ अ) कार्यात्मक डावपेच कोणते आहेत? विविध कार्यात्मक डावपेच स्पष्ट करा. १०  
 ब) सामग्री वितरणातील विविध समस्यांची चर्चा करा. १०
- प्र.३ अ) व्यवसाय उद्दिष्ट्ये ठरविण्यामध्ये समाविष्ट होणाऱ्या विविध पायऱ्या विशद करा. १०  
 ब) चांगल्या विपणन योजनेसाठी आवश्यक असणाऱ्या घटकांची चर्चा करा. १०
- प्र.४ अ) मागणी अंदाज ठरविण्याच्या पद्धतींचे वर्णन करा. १०  
 ब) ग्राहकांच्या असमाधानाची कारणे कोणती आहेत? १०
- प्र.५ अ) वस्तू जीवन चक्राच्या प्रारंभीची अवस्था आणि उतरणीची अवस्था या टप्प्यांवर विपणन कर्त्याकडून वापरल्या जाणाऱ्या डावपेचांचे वर्णन करा. १०  
 ब) मुद्रा मालकी परिणाम करणारे घटक कोणते आहेत? १०

Q.P. Code :16004

प्र.६ अ) घाऊक व्यापार म्हणजे काय? घाऊक व्यापाऱ्याची कार्ये स्पष्ट करा.

१०

ब) प्रक्रिया नियंत्रणाची मूल्यमापन तंत्रे स्पष्ट करा.

१०

प्र.७ व्यष्टी अध्ययन

२०

बी.एस. III नियमानुसार नोंदविल्या गेलेल्या मॉडेलवर भारतीय दुचाकी कंपनी विक्रमी सूट आणि जवळजवळ रु.२२००० पर्यंत पैसे परत योजना देत आहेत. दुचाकी वाहनांमधून उत्सर्जित होणाऱ्या वायुंबाबतचे नियम कठोर होण्यापूर्वीच जुना माल विकला जावा यासाठी हि शर्त आहे. बाजारपेठेचे नेते असलेल्या हीरो मोटर कार्पोरेशनने रु. १२५०० इतकी सूट आणि मोफत विमा अशी योजना काही विशिष्ट मॉडेलसवर जाहीर केली. प्रतिस्पर्धी असलेल्या होंडा मोटर सायकल आणि स्कूटर इंडिया लिमिटेडने त्यांच्या बी.एस. III श्रेणीमधील मॉडेलसवर रु.२२,०००/- इतके पैसे परत योजना जाहीर केली. बजाज ऑटोनेही आपल्या विक्रेत्यांना बी.एस. III श्रेणीमधील मॉडेलसाठी रु.३००० ते रु.१२००० इतकी सूट देण्यास सांगितले. बी.एस. III आवृत्तीमधील ६,७१,०००. इतकी दुचाकी वाहने अध्यापही कंपन्यांजवळ साठ्यात आहेत. पर्यावरण प्रदूषण नियंत्रण प्राधिकरणाने मार्च २०१६ मध्ये अशी सक्ती केली आहे कि एप्रिल २०१७ नंतर उत्पादित होणारी सर्व नवीन उत्पादने ही बी.एस. IV नियमानुसार असावीत. या कंपन्यांना बी.एस. III वाहने बंद करून बी.एस. IV साठी जाण्यासाठी पूर्ण एक वर्ष दिले गेले. एप्रिल २०१७ जवळ येत असतानाही काही वाहन कंपन्यांनी जाणीवपूर्वक बी.एस. III नियमानुसार असलेल्या दुचाकी वाहनांचे उत्पादन बंद करण्याऐवजी वाढविले. असे करणे त्यांनी निवडले कारण या कंपन्यांना आपल्या विक्रेत्यांजवळ बी.एस. III नियमानुसार उत्पदित होणाऱ्या दुचाकी वाहनांचा साठा वाढवायचा होता.

### प्रश्न

अ) एप्रिल २०१७ नंतर बी.एस. III नियमानुसार तयार झालेली साठ्यामधील वाहने सूट देवून विकणे हे वाहन कंपन्यांसाठी नैतिक दृष्ट्या योग्य आहे का? यावर तुमचे मत द्या.

ब) तुम्ही जर वाहननिर्मितीच्या व्यवसायामध्ये असता तर शासनाचा नविन नियम स्वीकारण्यासाठी तुम्ही मार्च २०१६ ते एप्रिल २०१७ या कालावधी मध्ये कोणते डावपेच अवलंबले असते.

\*\*\*\*\*