T.Y.B.COM

Business Management Group

Marketing Management

(Paper – V) (DEC- 2017)

Q.P. Code :26691

[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 question from question no 2 to 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)	Needs and wants	
	b)	Globalization	
	c)	Core Product	
	d)	Direct Marketing	
	e)	SWOT	
	f)	Marketing Mix	
	g)	E-commerce	
	h)	Break even pricing	
Q.2	**a)**	Define Marketing. Briefly explain the features of marketing	**10**
	b)	What are the various macro environmental factors which a marketer must consider?	**10**
Q.3	**a)**	What is product positioning? Explain various product positioning strategies.	**10**
	b)	What marketing strategies are appropriate at an introduction stage of product life cycle?	**10**
Q.4	**a)**	Explain the elements of promotion -mix	**10**
	b)	What are the various factors that influence pricing decisions?	**10**
Q.5	**a)**	Highlight the factors influencing consumer behavior.	**10**
	b)	What is organisation buying behavior? Explain the factors affecting organisation buying behavior.	**10**
Q.6	**a)**	Define Services. Discuss various characteristics of Services.	**10**
	b)	Explain the Michael Porter's model of industry attractiveness.	**10**
Q.7		Write notes on **any two** of the following	**20**
	a)	Sales Forecasting	
	b)	Rural marketing challenges	
	c)	Stages of New product development	
	d)	BCG Model	
	e)	Global Marketing	

Q.8 **Case Study:** **20**

After months of intense battle with its Indian joint venture partner Vikram Bakshi, fast food giant Mcdonald's India may soon appoint a licensee partner for the north and east India region. In August this year, McDonald's had terminated franchise agreement for 169 out of its 430 fast food outlets operated by Bakshi-led Connaught Plaza Restaurant Ltd (CPHL) in north and east India, alleging breach of contract terms and payment default by the operator. Post franchise agreement termination, both the sides are locked in a protracted legal battle at various courts, including National Company law Tribunal (NClT) and the Delhi high court. Bakshi, who has challenged the termination, continues to operate the outlets saying he will run them until there is a amicable solution by the courts or an acceptable offer by McDonald's to buyout of his stake in CPRL. CPRL is a 50:50 joint venture between McDonald's India Pvt. Ltd. (MIPL) and Bakshi.

"We are actively progressing towards finding the right Developmental licensee partner for the region so that we can grow the business and rebuild the McDonald's brand," a McDonald's India spokesperson told. Sources in the know said the US-based food chain has finalised the criteria for selection of licensee partner and would come out with a name probably in a couple of months. It was widely speculated that Hardcastle Restaurants, which runs McDonald's stores in the west and south, is the front runner for the job. However, there are other players who are keen to grab the license in the region, considering the high profit margins at which McDonald's outlets operate. The spokesperson, however, declined to comment on the interested parties. Commenting on the ongoing conflict that grabbed headlines post termination, he said: "These restaurants (McDonald's outlets being run by Bakshi) need to be closed immediately. As such, we are taking steps to exercise our contractual and legal rights". As per the termination notice, CPRL was ceased to use McDonalds's name, system, trademark, designs" and its associated intellectual property, among others. The company said it is not aware of the food and safety standards as the outlets being run are unauthorised. Since the termination, MIPL has not been able to verify if these unauthorised McDonald's restaurants are following operational procedures and controls, supplies and safety standards," the spokesperson said.

Questions:

a) Discuss the problem between McDonald and CPRL. **5**

b) If you are the manager with CPRL, how would you try to save this joint venture? **10**

c) What steps can be taken by McDonald to stop CPRL from using its name in an unauthorized manner? **5**

****

Q.P. Code :26691

मराठी रुपांतर

[**वेळ :३ तास**] [**गुण :१००**]

Please check whether you have got the right question paper.

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) अर्था साठी इंग्रजी भाषेतील प्रश्न मूळ मानावेत.

प्र.१ खालील संज्ञा स्पष्ट करा (कोणत्याही पाच) **२०**

अ) गरज आणि जरुरती
ब) जागतिकीकरण
क) गाभा वस्तू
ड) थेट विपणन
इ) स्वॉट
फ) विपणन-मिश्रण
ग) ई-व्यापार
ह) ना नफा ना तोटा

प्र.२ **अ)** विपणनाची परिभाषा द्या. विपणनाची वैशिष्ट्ये थोडक्यात स्पष्ट करा. **१०**
ब) विपणन करत्याने दीर्घ वातावरणातील कोणते घटक विचारात घेतले पाहिजे? **१०**

प्र.३ **अ)** वस्तू स्थानीकरण म्हणजे काय? वस्तू स्थानीकारणाच्या व्यूहरचना स्पष्ट करा. **१०**
ब) वस्तू आयु चक्राच्या परिचय टप्यावर कोणत्या विपणन व्यूहरचना योग्य आहे? **१०**

प्र.४ **अ)** प्रवर्तन मिश्रणाचे घटक स्पष्ट करा. **१०**
ब) किंमत निर्धारणावर प्रभाव टाकणारे घटक कोणते? **१०**

प्र.५ **अ)** ग्राहक वर्तणूकीवर प्रभाव टाकणाऱ्या घटकांची चर्चा करा **१०**
ब) संघटनात्मक खरेदी म्हणजे काय? संघटनात्मक खरेदी वर्तणूकीवर प्रभाव टाकणारे घटक स्पष्ट करा. **१०**

प्र.६ **अ)** सेवा चा निश्चित अर्थ सांगून सेवांच्या विविध वैशिष्ट्यांची चर्चा करा. **१०**
ब) मायकल पॉटर यांची उद्योग आकर्षण प्रतिकृती स्पष्ट करा. **१०**

प्र.७ टीप लिहा (कोणत्याही दोन) **२०**

अ) विक्रय पूर्वानुमान

ब) ग्रामीण विपणन आव्हाने

क) नवीन वस्तू विकासाचे टप्पे

ड) बी.सी.जी. प्रतिमा

इ) जागतिक विपणन

प्र.८ वस्तूनिष्ठ आभ्यास

अनेक महिन्यांच्या तीव्र लढया नंतर विक्रम बक्षी यांच्या बरोबरच्या संयुक्त उपक्रमा मध्ये तीव्र मतभेत झाल्यामुळे मॅक्डोनाल्डस या व्यावसायिक फास्ट फूड आस्थापनाने उत्तर व पूर्व भारत विभागात लवकरच एक नवीन परवाना धारक भागीदार नियुक्त करण्याचे ठरविले आहे. ऑगस्ट २०१७ मध्ये मॅक्डोनाल्डस आस्थापनाने उत्तर व पूर्व विभागातील कनॉट प्लाझा रेस्टारंट लि.(CPRL) या बक्षी द्वारा संचालित आस्थापनाच्या ४३० विक्री केंद्रा पैकी १६९ विक्री केंद्र वितरक करार नाम, करार भंग व देयकाच्या मुद्यावरून संपुष्टात आणला. दोन्ही पक्षामधील करारबांधी मुळे प्रदीर्घ कायदेशीर लढाई ही विविध न्यायालयांन मध्ये तसेच राष्ट्रीय कंपनी कायदा न्यायाधिकरण (NCLT) आणि दिल्ली उच्च न्यायालयात चालू आहे. बक्षी यांनी संपुष्टात आलेल्या करार नाम्याला आव्हान देत सदर १६९ विक्रीकेंद्र न्यायालया कडून सौहार्दपूर्ण निर्णय मिळे पर्यंत किंवा मॅक्डोनाल्डस आस्थापना कडून सी.पी.आर.एल. मधील स्वतःचा हिस्सा किंवा स्वीकार्य मोबदला मिळे पर्यंत चालू ठेवण्याचे ठरवले आहे. सी.पी.आर.एल. मध्ये मॅक्डोनाल्डस इंडिया प्रायवेट लि. आणि बक्षी यांच्या मध्ये ५०:५० भागीदारी आहे. पुढे मॅक्डोनाल्डस इंडिया प्रवकत्याने असे सांगितले की योग्य विकासात्मक परवानाधारक भागीदार शोधात असून या क्षेत्रात आमचा व्यवसाय वाढविणे व मॅक्डोनाल्डसचे बोधनामांकन नव्याने प्रस्थापित करू. अमेरिका स्थित विक्री केंद्राच्या प्रवकत्याने असे सांगितले की येत्या दोन महिन्यात परवाना धारक भागीदाराचे निकषा नुसार लवकरच नवीन भागीदाराचे नाव जाहीर करू. मॅक्डोनाल्डस द्वारा चालवण्यात येणाऱ्या या विक्री केंद्रा मध्ये मिळणारे नफ्याचे उच्च प्रमाण बघता आस्थापनाच्या पश्चिम व दक्षिण विभागातील हार्डकासल समुहाचे नाव अग्रक्रमाने घेतले जात असून अजूनही या विभागातील काही नामवंत समूह हा परवाना मिळविण्याच्या शर्यतीत आहेत. असे त्यांच्या प्रवकत्याने सांगितले, परंतु त्यांनी सदर इच्छुकांची नावे जाहीर करण्यास नकार दिला. वादग्रस्त असलेली बक्षी चलीत सदर विक्रीकेंद्र त्वरीत बंद करावे लागतील तसेच आम्ही करारा संबंधी कायदेशीर प्रक्रिया करण्याच्या तयारीत आहोत. संपुष्टात आलेल्या कारारनाम्या नुसार सी.पी.आर.एल. यांनी मॅक्डोनाल्डसचे नाव यंत्रणा , व्यापार ,चिन्ह , मांडणी सलग्न बौद्धिक संपत्ती वापरण्यास मनाई करण्यात आली आहे. सदर विक्री केंद्रा मध्ये वापरण्यात येणारे अन्न व सुरक्षितता मानके यांच्या संदर्भात आस्थापनाला कोणत्याही प्रकारची माहिती नव्हती कारण सदर विक्रीकेंद्र अनिधिकृत आहेत.

अ) सी.पी.आर.एल. आणि मॅक्डोनाल्डस दरम्यान असलेल्या समस्यांची चर्चा करा. **०५**

ब) तुम्ही सी.पी.आर.एल. चे व्यवस्थापक म्हणून हे संयुक्त उपक्रम वाचविण्यासाठी काय प्रयत्न कराल **१०**

क) सी.पी.आर.एल. हे अनधिकृत रित्या वापरत असलेले नाव रोखण्यासाठी मॅक्डोनाल्डस ने कोणते पाऊल उच्चले पाहिजे. **०५**

****