

M.Com [Part – I]
-: Business Management Group :-
Marketing Strategy and Plan (Old)
(Paper- II) (DEC- 2017)

Q.P. Code :16006

[Old Course]

[Time: 3 Hours]

[Marks:100]

Please check whether you have got the right question paper.

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

- Q.1 Explain any four of the following concepts (20)
- a) Functional Strategy
 - b) Mission
 - c) Marketing plan
 - d) Marketing Environment
 - e) Customer Value
 - f) Potential product
 - g) Logistics
- Q.2 a) Define strategy. Explain the essentials of a good strategy. (10)
b) Explain the techniques of resource allocation. (10)
- Q.3 a) Explain the business strategies of a prospector and defender as proposed by Miles and Snow. (10)
b) What are the guidelines for forming a SBU? (10)
- Q.4 a) Describe the impact of socio-cultural and economic environment on the marketing decisions of a company. (10)
b) Suggest competitive strategies to deal with competitors in India. (10)
- Q.5 a) What is meant by product Positioning? Explain the different positioning strategies. (10)
b) Define Services. Explain the features of services. (10)
- Q.6 a) Enumerate the steps in Integrated Marketing Communication. (10)
b) Explain significance of marketing metrics. (10)
- Q.7 Case Study: (20)

Reliance Jio, by extending the deadline for subscriptions by April, 17 to Jio Prime, has intensified a brutal price war with other telecom operators.

Jio's six months free service offer from September, 16 to March,17 has resulted in 100 million users for itself and in the process hurt the industry's revenue and profitability of big players such as Vodafone, Airtel, Idea. The Latest offer of Jio Prime offering for continuation of services for one more year has forced other telecom operators to take a relook at their strategies. For next 10-12 months, it will be tough for Telco companies. At one side other telecom operators need to invest in data, and on the other side their revenue will see a downward trend.

Questions:

- a) What according to you, will be the trend in the near future in the industry?
- b) If you were a marketing manager working in a competition firm, what would be your strategy to counter Jio-Prime membership offer?

[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)कार्यात्मक डावपेच
ब) जिवित कार्य
क)विपणन योजना
ड) विपणन पर्यावरण
ई) ग्राहक मूल्य
फ)संभाव्य वस्तू
फ)मालपुरवठा व्यवस्थापन
- प्र.२ अ)डावपेच या संज्ञेची व्याख्या द्या. चांगल्या डावपेचासाठी आवश्यक बाबी स्पष्ट करा. १०
ब) सामग्री वितरणाची तंत्रे स्पष्ट करा. १०
- प्र.३ अ)माईल्स आणि स्नो यांनी प्रस्तावित केलेल्या संभावित आणि प्रतीकारकरणारे यांच्याकडून वापरले जाणारे १०
व्यवसाय डावपेच स्पष्ट करा.
ब) डावपेचयांचे व्यावसायिक युनिटची (एस.बी.यु.) रचना करण्याची मार्गदर्शक तत्वे कोणती आहेत? १०
- प्र.४ अ)कंपनीच्या विपणन निर्णयावर होणाऱ्या सामाजिक-सांस्कृतिक आणि आर्थिक पर्यावरणाच्या परिणामांचे वर्णन १०
करा.
ब) भारतातील स्पर्धकांना समोरे जाण्यासाठी स्पर्धात्मक डावपेच सुचवा. १०
- प्र.५ अ)वस्तूची प्रतिमा म्हणजे काय? वस्तूची प्रतिमा निर्माण करण्याचे विविध डावपेच स्पष्ट करा. १०
ब) 'सेवा' या संज्ञेची व्याख्या द्या. सेवेची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. १०
- प्र.६ अ)एकात्मिक विपणन संदेशवहनाच्या पायऱ्या विषद करा. १०
ब) विपणन मिटर या संकल्पनेचे महत्त्व स्पष्ट करा. १०

Turn Over

प्र.७ व्यष्टी अध्ययन

२०

रिलायन्स जिओने जिओ प्राईम सदस्यत्वाची अंतिम मुदत एप्रिल, २०१७ पर्यंत वाढवून इतर टेलीकॉम कंपन्यांबरोबर किमंतीबाबतचे युद्ध अधिक तीव्र केले आहे.

जिओच्या सप्टेंबर २०१६ ते मार्च २०१७ या कालावधितील मोफत सेवा ऑफरच्या परिणामामुळे जिओला १०० मिलिअन इतके वापरकर्ते मिळाले परंतु या प्रक्रियेमध्ये बाजारातील वोडाफोन, एअरटेल, आयडिया यांसारख्या स्पर्धकांच्या उत्पन्न आणि लाभप्रदतेला धोका पोहचला जिओप्राईमच्या नवीन ऑफर नुसार आणखी एक वर्षासाठी त्यांची सेवा वाढविली आहे.या ऑफर मुळे इतर टेलीकॉम कंपन्यांना आपल्या डावपेचांकडे पुन्हा वळून पाहणे गरजेचे झाले आहे. पुढील १० ते १२ महिने इतर टेलीकॉम कंपन्यांना गुंतवणूक करायची आहे तर दुसऱ्या बाजूला त्यांच्या उत्पन्नाचा कल घसरताना दिसत आहे.

प्रश्न:

अ) तुमच्या मतानुसार नजीकच्या भाविष्यकाळात टेलीकॉम इंडस्ट्रीज मधील काल कसा असेल?

आ) तुम्ही जर स्पर्धक कंपनीमध्ये विपणन व्यवस्थापक असाल तर जिओ प्राईम सदस्यत्व ऑफरला शह देण्यासाठी कोणते डावपेच वापराल?
