

Please check whether you have got the right question paper.

- N.B:
1. Question no. **1** is **compulsory**
 2. Attempt **any four** questions 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) Relationship marketing
 - (b) Customer satisfaction
 - (c) Global marketing
 - (d) Direct marketing
 - (e) Brand
 - (f) Push strategy
 - (g) Brainstorming
 - (h) SWOT
- Q.2** a) Define Marketing. Explain the concepts of marketing. **10**
b) Explain the following factors of environment: **10**
- i) Socio cultural environment
 - ii) Demographic environment
- Q.3** a) What are the steps involved in new product development process. **10**
b) Describe various factors influencing promotion mix decisions. **10**
- Q.4** a) Elaborate on the various pricing methods that can be adopted by the marketer. **10**
b) Why is Sales forecasting important? **10**
- Q.5** a) Explain the steps involved in Strategic Marketing Planning Process. **10**
b) As a market challenger, how would a marketer design competitive strategies? **10**
- Q.6** a) What are the ways that can be used to improve the productivity of services? **10**
b) Explain the current profile of rural consumers in India. **10**
- Q.7** Write short notes on **any two** of the following : **20**
- (a) Ways to conduct online marketing
 - (b) Product life cycle
 - (c) Consumer buying process
 - (d) BCG Matrix
 - (e) Features of Services

Q.8 Case study :

After becoming India's second biggest consumer goods maker behind Hindustan Unilever, yoga guru Baba Ramdev-led Patanjali Ayurved knows no rest. It has now entered a corporate battle for the debt-ridden edible-oil giant, Ruchi Soya, which is up for auction under the Insolvency and Bankruptcy Code after the lenders dragged the company to the National Company Law Tribunal last year. Ruchi Soya could prove to be a big leg-up for Patanjali as its ambitious Patanjali founder Ramdev has set a target to dominate the Indian FMCG market. Patanjali is working on a single-point agenda of capturing 25-50% market-share in the Indian consumer market from multinational firms by setting a target of Rs 20,000 crore to Rs 25,000 crore turnover in the next three to five years. With 3.72 million MT, Ruchi Soya has the largest oil seed extraction capacity in India. It has around 24 plants of crushing, milling, refining and packaging edible oils. It owns popular brands like Nutrela, Mahakosh, Sun rich, Ruchi Gold and Ruchi Star. It is one of the largest exporters of value-added soy products. The company had a debt load of nearly Rs 12,000 crore as of December 31, 2017. It has over Rs 4,000 crore of bad debts written off and a net worth deficit of Rs 498 crore.

Ruchi Soya is a vital component in Patanjali's ambitious growth project. Patanjali had signed a deal for refining, processing and packaging edible oil with Ruchi Soya in March last year. A few months later, Patanjali signed another deal with Ruchi Soya for an exclusive sales and distribution arrangement for the entire range of Patanjali edible oils in large packs. Recently, it had placed a Rs 9,000 crore bid and now competes with Godrej Agrovet, Adani, Wilmar and Emami.

If Patanjali's bid is successful, it will be another disruptive move by the company in the FMCG segment. Ruchi Soya will give the company a firm foothold in the edible oil business where Adani, through its partnership with Wilmar, Emami and Godrej are established players. From a small pharmacy just a decade ago, Patanjali has now become an FMCG giant on the back of several products such as cow's ghee, Dant Kanti toothpaste, Ayurvedic medicines, Keshkanti shampoo and several kinds of soaps. Bagging Ruchi Soya will add many established edible oil products to Patanjali's portfolio and also boost its distribution network.

Questions:

- (A) Discuss the impact of the strategy adopted by Patanjali to compete in oil segment. **10**
- (B) As a market competitor of Patanjali, how would you design the marketing strategies to face competition from Patanjali. **10**

(मराठी भाषांतर)

(३ तास)

(एकुण गुण: १००)

- सूचना : १) प्र.१ अनिवार्य आहे.
 २) उर्वरीत सात प्रश्नांपैकी कोणतेही चार प्रश्न सोडवा.
 ३) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.
 ४) इंग्रजी प्रश्न मूळ मानावेत.

- प्र.१ खालीलपैकी कोणत्याही पाच संकल्पना स्पष्ट करा. आठ ओळीपेक्षा जास्त नको. २०
- अ) नातेसंबंधी विपणन
 ब) ग्राहक समाधान
 क) जागतिक विपणन
 ड) सरळ विपणन
 इ) बोधनामार्कन
 फ) पूश व्यूहरचना
 ग) बंडखोर
 ह) स्वॉट
- प्र.२ अ) विपणनाची व्याख्या द्या. विपणनाच्या संकल्पना स्पष्ट करा. १०
- ब) खालील दिलेल्या पर्यावरणाचे घटक स्पष्ट करा. १०
- i) सामाजिक सांस्कृतिक वातावरण
 ii) लोकसंख्याशास्त्र वातावरण
- प्र.३ अ) नवीन वस्तू विकास प्रक्रियेत समाविष्ट असलेल्या पयाच्या कोणत्या. १०
- ब) वृद्धी मिश्र निर्णयावर प्रभाव टाकणाऱ्या विविध घटकांचे वर्णन करा. १०
- प्र.४ अ) विपणकर्ता उपयोगात आणणाऱ्या विविध किंमत पद्धती विस्तृत करा. १०
- ब) विक्रय पूर्वानुमान महत्वाचे का आहे? १०
- प्र.५ अ) विपणन नियोजन व्यूहरचना प्रक्रियेत समाविष्ट असलेल्या पायच्या स्पष्ट करा. १०
- ब) बाजारपेठ स्पर्धक म्हणून विपणनक स्पर्धात्मक डावपेचांची कशा प्रकारे आखणी करेल. १०
- प्र.६ अ) सेवांची उत्पादकता सुधारण्याकरीता कोणते मार्ग वापरले जाऊ शकतात? १०
- ब) भारतातील ग्रामीण ग्राहकांचे सद्य संक्षिप्त चित्र स्पष्ट करा. १०

प्र.७ टिपा लिहा (कोणतेही दोन)

२०

- अ) ऑनलाईन विपणानाच्या विविध पद्धती
- ब) वस्तू आयुचक्र
- क) ग्राहक खरेदी प्रक्रिया
- ड) बी.सी.जी मेट्रिक्स (Matrix)
- ई) सेवांची वैशिष्ट्ये

प्र.८ वस्तूनिष्ठ अभ्यास

हिंदूस्तान युनिलिवर नंतर भारतात दुसऱ्या क्रमांकावर असलेली सर्वात मोठी ग्राहक वस्तू उत्पादक, योग गुरू बाबा रामदेव यांनी पुढाकार घेतलेली पातांजली आयुर्वेद यांनी मागे वळून पाहिले नाही. रूची सोया हा खाद्यतेलाचा विशाल समूह कर्जबाजारी झाल्यामुळे दिवाळखोरी मध्ये गेला असून त्याचा लिलाव सुरू आहे. या समूहा बरोबर पतंजली ची कायेदशीर संयुक्त लढाई चालू आहे. तसच इतर देणेकऱ्यांनी सुद्धा या समूहाच्या विरोधात नेशनल कंपनी लो ट्रीब्युनल मध्ये तक्रार केली आहे. रूची सोयाचे पतंजली समूहामध्ये विलीनीकरण करून भारतीय एफ.एम.सी.जी (FMCG) विपणन क्षेत्रात आंतराष्ट्रीय कंपनी कडून २५% ते ५०% विपणन हिस्सा काबीज करण्याचा महत्वाकांक्षी प्रस्ताव संस्थापक बाबा रामदेव यांचा आहे. भारतीय ग्राहक बाजारामध्ये येत्या ३ ते ५ वर्षात रू २०,००० कोटी ते रू २५,००० कोटीची उलाढाल करण्याचा उद्देश पतंजली समूहाने ठेवला आहे. रूची सोया ही भारतातील सर्वात मोठी म्हणजे ३.७२ दशलक्ष बियाणे उत्पादित करणारी मोठी खाद्यतेल कंपनी आहे. रूची सोयाचे २४ यंत्रसंच तेलबिया काढणे, तेलबिया शुद्धीकरण, दळणे या प्रतिक्रियांमध्ये कार्यरत आहेत.

न्यूट्रेला, महाकोष, सनरिच, रूची गोल्ड आणि रूची स्टार हि बोधनामांकने लोकप्रिय आहेत. रूची सोया हे सर्वात मोठे मूल्यवर्धित सोय वस्तूचे निर्यातदार आहेत. ३१ डिसेंबर २०१७ रोजी रूची सोयाचे रू १२,००० कोटीचे कर्ज होते रू ४००० कोटी बुडीत कर्ज आहे व रू ४९८ कोटीची तूट आहे. रूची सोया हा पतंजली समूहाचा महत्वाकांक्षी विकास प्रकल्पाचा महत्वपूर्ण घटक आहे. गेल्या वर्षी मार्च महिन्यात पतंजली समूहाने रूची सोया सोबत तेलबिया काढणे, शुद्धीकरण व एकत्रीकरण करण्याचा करार केला आहे. काही महिन्यांनंतर पतंजली समूहाने मोठ्या प्रमाणात संपूर्ण खाद्यतेल श्रेणी मध्ये विशेष विक्री आणि वितरणाचा करार केला आहे. पतंजली सध्या रू ९००० कोटीची बोली लावली आहे त्यात त्यांची स्पर्धा गोदरेज अॅग्रोवेट, अदानी, विल्मर आणि इमामी या सोबत आहे. जर पतंजली समूह या बोली मध्ये यशस्वी ठरल्यास ही एफ.एम.सी.जी(FMCG) विभागातील सर्वात मोठी चाल ठरेल तसेच अदांनी कंपनीची विल्मर, इमामी आणि गोदरेज या सारख्या स्थापित कंपनी सोबत भागिदारी असूनही खाद्यतेल क्षेत्रात रूची सोयामुळे पतंजली समूहाचा भक्कम पाया तयार होईल दशकापूर्वी एक छोटी ओषधी समूह असलेल्या पतंजलीने एफ.एम.सी.जी(FMCG) मध्ये गाईचे तूप, दंतकांती, दंतमंजन, आयुर्वेदिक ओषधे, केशकांती शॅम्पू आणि विविध प्रकारचे साबण यांच्यामुळे बलाढ्य स्थान प्राप्त केले आहे. रूची सोया या स्थापित खाद्यतेल कंपनीला स्वीकारून पतंजली आपला खाद्यतेल वस्तू विक्रीक्षेत्रात विस्तार करू शकते तसेच त्याचा उपयोग समूहाच्या इतर वस्तू वितरण्यासाठी सुद्धा होऊ शकतो.

- अ) पतंजली यांनी तेल क्षेत्रात स्पर्धाकरण्याकरीता अवलंबलेली व्यूहरचनेच्या प्रभावाची चर्चा करा. १०
- ब) पतंजली चे बाजार स्पर्धक म्हणून, पतंजलीच्या स्पर्धेला सामोरे जाण्यासाठी विपणन व्यूहरचना १० तुम्ही कशी आखाल.

.....