

T.Y.B.COM

:- Business Management Group :-
Marketing Management

(Paper - V) (DEC - 2018)

Q.P. Code :26690

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) Macro environment
 - b) Privatization
 - c) Product Positioning
 - d) Sales Promotion
 - e) Cost Plus Pricing
 - f) Marketing Audit
 - g) Sales Forecasting
 - h) Services
- Q.2** a) Define Marketing. Explain the importance of marketing. **10**
b) Explain the impact of globalization on the current marketing environment in India. **10**
- Q.3** a) What are reasons for the failure of a new product? **10**
b) Highlight the factors affecting promotion mix decisions. **10**
- Q.4** a) Discuss various pricing strategies that can be used by the marketer. **10**
b) What are the different methods of Sales Forecasting? **10**
- Q.5** a) Critically evaluate the BCG model. **10**
b) What areas are to be focused, while analyzing competition? **10**
- Q.6** a) Suggest some ways to improve the productivity of Services **10**
b) What are the various factors responsible for the growth of rural markets in India **10**
- Q.7** Write short notes on **any Two** of the following **20**
- a) Porter's Model of Industry Attractiveness
 - b) Service Marketing Mix
 - c) Traditional and Modern concept of Marketing
 - d) Organizational Buying Behavior
 - e) Product Differentiation.

Q.P. Code :26690

Q.8 Case Study

20

Sales at the Indian unit of the world's largest consumer products firm Procter & Gamble has seen a fall of 14% during the year ending March 2017, its worst performance since it entered the market more than two decades ago. This is the second consecutive revenue fall by the maker of Tide detergents, Pantene shampoo and Olay skin cream after it started its concentration on several brands, products and product sizes in an effort to increase its market share.

The Cincinnati-based parent has now started defocusing several unprofitable lines of business in India, a move which will negatively impact short-term top line growth rates, but will lead to more profitable business later. "Companies such as P&G and Reckitt have indicated that it will target gradual expansion in margins but have not articulated a firm target. With P&G's past trend on margins, the company is now under pressure to accelerate," said a recent report by Credit Suisse. P&G's India saw sales decline of 8% during fiscal year 2016. P&G has invested more than Rs 2,000 crore in India in the past five years, mainly to set up manufacturing units' to reduce dependence on pricier imports. Yearly sales at its unlisted arm P&G Home Products stood at Rs 4,890 crore during last fiscal, compared with Rs 5,671 crore in 2015-16.

P&G's three entities, which sell an array of products ranging from detergents to razors to sanitary napkins, posted combined revenues of Rs. 9,097 crore, an 11% decline from Rs. 10,208 crore a year ago. Sales were also hit due to demonetization. P&G is struggling to hold on to its market shares across categories due to intense competition and internal focus on profitability.

Questions:

- a) Highlight the problem faced by P&G India in the last two years. 5
- b) Do you recommend discontinuation of certain brands to P&G, looking at the current scenario? 5
- c) What strategies would you suggest P&G to revive its current falling situation? 10

Q.P. Code :26690

[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. अर्थासाठी इंग्रजी भाषेतील प्रश्न मूळ मानावेत.

- १) खालील संज्ञा स्पष्ट करा (कोणत्याही पाच) २०
अ) दीर्घ वातावरण
ब) खाजगीकरण
क) वस्तू स्थानिकरण
ड) विक्रय मिश्रण / विक्री वृद्धी
इ) मूल्य अधिक किंमत
फ) विपणन लेखा परीक्षण
ग) विक्रय पूर्वानुमान
ह) सेवा
- २) अ) विपणनाची व्याख्या द्या विपणनाचे महत्व स्पष्ट करा. १०
ब) भारतातील संघ विपणन वातावरणावर होणारा जागतिकीकरणाचा प्रभाव स्पष्ट करा. १०
- ३) अ) नवीन वस्तूच्या अपयशाची कारणे कोणती आहे. १०
ब) प्रवर्तन मिश्रण निर्णयावर प्रभाव टाकणारे घटक कोणते आहे / स्पष्ट करा. १०
- ४) अ) विपणन करत्याला उपयोगात येणाऱ्या विविध किंमत व्युहरचनांची चर्चा करा. १०
ब) विक्रय पूर्वानुमानाच्या विविध पद्धती कोणत्या आहेत . १०
- ५) अ) बी. सी. जी. प्रतिकृती टीकात्मक रिता परीक्षण करा. १०
ब) स्पर्धा पृथक्करण करताना कोणत्या बाबी केंद्रित केल्या पाहिजे ? १०
- ६) अ) सेवांची उत्पादन क्षमता वृद्धिगत करण्यासाठी काही उपाय सुचवा. १०
ब) भारतातील ग्रामीण विपणन वाढीसाठी /विकासासाठी कोणकोणते घटक जबाबदार आहेत ? १०

Q.P. Code :26690

- ७) टिपा लिहा (कोणत्याही दोन)
- अ) मायकल पॉटर यांची उद्योग आकर्षण प्रतिकृती
 ब) सेवा विपणन मिश्र
 क) विपणनाची पुरातन आणि नवीन संकल्पना
 ड) संघटनात्मक खरेदी वर्तन
 इ) वस्तू फरक / भेद

२०

८) वस्तूनिष्ठ अभ्यास

जगातील सर्वात मोठी ग्राहक वस्तू उत्पादन करणारी प्रॉडक्ट आणि गॅम्बल ह्या आस्थापनाच्या भारतातील विक्री विभागात मार्च २०१७ च्या शेवटी ७८% टक्क्यांची घसरण झाली. विपणन क्षेत्रा मधील गेल्या दोन दशका मधील हे सगळ्यात खराब प्रदर्शन आहे. आस्थापनाने विविध नवीन बोधनामांकन उत्पादित वस्तू तसेच वस्तू भिन्नता याचा विपणन क्षेत्रातील हिस्सा वाढविण्याच्या प्रयत्नांवर भार दिल्या मुले टाइड डीटर्जन्स, पॅन्टीन शाम्पू, ओले स्किन क्रीम या नामांकित उत्पादन निर्मिती करणाऱ्या आस्थापनाची सलग दुसऱ्यांदा महसुलात घट झाली.

सिनसिनाटी स्थित ह्या आस्थापनाने सध्या भारतात अनिश्चितता असलेली नुकसान दायी व्यावसायिक रूप रेषा अमंलात आणली आहे ज्याचा अल्पकालीन व्यावसायिक वृद्धी दर नकारात्मक असेल परंतु भविष्यात जास्त फायदेशीर ठरेल. प्रॉक्टर आणि गॅम्बल आणि रेकीट या आस्थापनांनी असे सुचविले आहे कि महसुलात हळूहळू वाढ होण्याची शक्यता असून सूनश्चित आकडे वारी दिलेली नाही. क्रेडीट सुसी या प्रतिष्ठित आस्थापनाच्या नवीन अहवाला नुसार भूतकाळातील प्रॉक्टर आणि गॅम्बल च्या महसुलातील कल पाहून सध्या आस्थापन गतीवर्धनासाठी खूप दबावाखाली आहे. प्रॉक्टर आणि गॅम्बल भारताच्या विक्रीत आर्थिक वर्ष २०१६ मध्ये ८ टक्के घट झाली. गेल्या पाच वर्षात प्रॉक्टर आणि गॅम्बल ने भारता मध्ये २००० करोड रु. ची गुंतवणूक करून स्वतःचे उत्पादन विभाग सुरु केले व त्यामुळे महाग आयात वस्तूंवरील अवलंबिता कमी झाली असुचीबद्ध शाखेतील २०१५-१६ मधील विक्री ५६७१ करोड रु. होती त्या तुलनेत या आर्थिक वर्षात ती ४८९० करोड रु. झाली. प्रॉक्टर आणि गॅम्बल च्या प्रशालक, रेझर तसेच सॅनिटरी नॅपकिनस अश्या विविध उत्पादनामधून मिळणाऱ्या महसूल ११ टक्के कमी झाल्या मुले ९९९७ करोड रुपये झाला आहे. आदल्या वर्षी हाच महसूल १०२०८ करोड रुपये होता. विक्रीचे प्रमाण, घटण्याचे कर्ण नितावीकरण सुध्दा आहे. प्रॉक्टर आणि गॅम्बल हे विविध उत्पादनांमधील बाजार हिस्सा तसेच तीव्र स्पर्धा आणि अंतर्गत नफ्यावर भार देण्यासाठी संघर्ष करत आहे.

- अ) गेल्या दोन वर्षात प्रॉक्टर आणि गॅम्बल, भारतातील आस्थापनाला कोणत्या अडचणीना सामोरे जावे लागत आहे. ०५
- ब) सध्याची परिस्थिती पाहता तुम्ही प्रॉक्टर आणि गॅम्बल यांचे काही बोध नामांकने बंद करण्याची शिफारस कराल ०५ का.
- क) सध्याची घसरण परिस्थिती पाहता, निवारण / तरण्यासाठी करण्यासाठी तुम्ही प्रॉक्टर आणि गॅम्बल यांना कोणती १० व्यूहरचना सुचवाल.
