

M.COM [PART - I]**-: MANAGEMENT GROUP :-
MARKETING STRATEGIES AND PLANS****(OLD) (DEC- 2018)****Total Marks : 100**

- N. B. 1) Question 1 is **Compulsory**.
2) Attempt **any four** questions from Q. Nos. 2 to 7
3) All questions carry equal marks

- Q. 1 Explain any four of the following terms 20
 a) Economic Environment e) Skimming the cream pricing strategy
 b) SBU f) Integrated marketing communication
 c) Customer loyalty g) Niche marketing
 d) Product levels
- Q 2 a) Explain Corporate strategies and their importance. 10
 b) What are the problems involved in allocation of resources. 10
- Q 3 a) What are essentials of a good marketing plan? 10
 b) Discuss the guidelines for setting business objectives. 10
- Q 4 a) Explain Michael Porter's Five Force Model. 10
 b) Define Customer Loyalty and explain its importance. 10
- Q 5 a) Discuss the marketing strategies adopted by the firm during the introduction and growth stage of the product life cycle. 10
 b) Discuss the three Ps (i.e. 3Ps) that require attention in service marketing. 10
- Q 6 a) What are functions of a retailer? 10
 b) What the merits and demerits of Direct marketing? 10
- Q 7 Case Study:

Shri Shanabhai Patel, an NRI, owing two chemical units near Baroda and three ice factories, also owns one mushroom unit named MASIKA AGRI- TECH PVT LTD situated near Itola Railway station on Bombay- Ahmedabad highway. He grows mushrooms and prepares mushroom powder and capsules which are supplementary food and not a medicine for any disease.

Mushroom powder is useful as nutrient agent and works as anti-oxidant agent and also restricts ageing process in human body. He also manufactures tasty biscuits with rich nutrition and high fiber contents, from five grains such as soyabean, wheat, bajari, nachanee and jawar. Mushrooms capsules, powder, and biscuits are new products for most of the people. Mr. Shanabhai Patel wants to introduce such products in central Gujarat and Saurashtra regions. He has not formulated systematic marketing strategies to introduce these products in the regions.

Mushroom powder is sold at Rs.180 per 250 grams bottle while biscuits are sold at Rs.20 per 100 grams packet. The company offers 20% and with 25% discount per bottle of powder and a packet of biscuits respectively. 20 capsules pack is sold at Rs.40 and no discount is offered. A company sells all products directly to customers and also through dealers.

To promote his products in Saurashtra area, Mr. Shanaabhai Patel applied a novel strategy. He visited several colleges to appoint students and members of non-teaching staff as salespersons and distributors at district level. He visited a number of colleges thrice for the purpose but was highly disappointed with response. He is confused. He needs experts conseling from you.

Questions:

1. What are the strong points and loopholes of company's marketing strategies? 05
2. How would you evaluate Shanabhai Patel's plan to distribute novel products via college students and staff? 05
3. If you are appointed as a marketing manager for the Saurashtra region, what actions would you initiated? 10

वेळ: ३ तास

एकूण गुण:१००

सूचना:- १) प्रश्न क्र. १ अनिवार्य आहे.

- 2) प्रश्न क्र. २ ते ७ मधील कोणतेही चार प्रश्न सोडावा.
- 3) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.
- 4) इंग्रजी प्रश्नपत्रिका प्रमाण मानावी

प्र. १ खालीलपैकी कोणत्याही चार संकल्पना स्पष्ट करा.

२०

- | | |
|--------------------|--|
| अ) आर्थिक पर्यावरण | ई) मलई बळकविणारे (skimming) किंमत धोरण |
| ब) SBU | फ) एकात्मिक विपणन संज्ञापन |
| क) ग्राहक निष्ठा | ग) Nicheविपणन |
| ड) वस्तू पातळ्या | |

प्रश्न २ अ) कॉर्पोरेट धोरणे आणि त्यांचे महत्त्व स्पष्ट करा.

१०

ब) संसाधन वाटपामध्ये सहभागी असणाऱ्या समस्या कोणत्या आहेत ?

१०

प्रश्न ३ अ) चांगल्या विपणन योजनेसाठी कोणत्या गोष्टी आवश्यकता आहेत ?

१०

ब) व्यवसायाची उद्दिष्ट्ये ठरविण्याची मार्गदर्शक तत्वे सांगा.

१०

प्रश्न ४ अ) मिशेल पोर्टरचा पाच शक्ती सिद्धांत (Five Force Model) स्पष्ट करा.

१०

ब) ग्राहकाची विश्वासाहतेची व्याख्या आणि त्याचे महत्त्व स्पष्ट करा.

१०

प्रश्न ५ अ) वस्तू जीवन चक्राच्या, प्रवेशावस्था आणि वाढ अवस्थेमध्ये, संस्थेकडून स्वीकारल्या जाणाऱ्या विपणन धोरणांवर चर्चा करा.

१०

ब) सेवा विपणनामध्ये लक्षात घ्यावयाच्या तीन पी वर (म्हणजे 3 Ps) चर्चा करा.

१०

प्रश्न ६ अ) किरकोळ व्यापाऱ्याची कार्ये कोणती आहेत ?

१०

ब) प्रत्यक्ष विपणनाचे फायदे आणि तोटे कोणते आहेत?

१०

प्रश्न ७.वस्तुनिष्ठ अभ्यास :

श्री. शानभाई पटेल, अनिवासी भारतीय ,यांचे बडोद्याजवळ दोन रासायनिक युनिट्स आणि तीन बर्फाचे कारखाने आहेत. तसेच यांचेकडे मुंबई-अहमदाबाद महामार्गावरील इटोला रेल्वे स्टेशनजवळ स्थित मसिका कृषि-तंत्रज्ञान प्रा.लि. नावाचे एक मशरूम युनिटदेखील आहे. ते मशरूम वाढवून त्यापासून मशरूम पावडर आणि कॅप्सूलस तयार करतात, जे पूरक अन्न आहे आणि कोणत्याही रोगासाठी औषध नाही.

मशरूम पावडर पोषक घटक म्हणून उपयुक्त आहे आणि अँटी-ऑक्सीडंट एजंट म्हणून कार्य करते आणि मानवी शरीरातील वृद्धि प्रक्रिया प्रतिबंधित करते. ते सोयाबीन, गहू, बाजरी, नाचणी आणि ज्वारी यांसारख्या पाच धान्यांपासून त्यांनी भरपूर पोषक आणि उच्च फायबर घटकासह चवदार बिस्किते देखील तयार करतात. बहुतेक लोकांसाठी मशरूम कॅप्सूलस, पावडर आणि बिस्किते ही नवीन उत्पादने आहेत. श्री. शानभाई पटेल मध्य गुजरात आणि सौराष्ट्र क्षेत्रांमध्ये ह्या उत्पादनांची ओळख निर्माण करू इच्छितात. पण या उत्पादनांना या क्षेत्रांमध्ये आणण्यासाठी त्यांनी पद्धतशीर विपणन धोरणे तयार केली नाहीत.

मशरूम पावडरची प्रत्येक २५० ग्रॅमची बाटली १८० रुपयांना विकली जाते तर बिस्किते प्रत्येकी १०० ग्रॅमच्या पाकीटासाठी २० रुपयांना विकली जातात. कंपनी पावडरच्या प्रत्येक बाटलीमागे आणि बिस्कित्याच्या प्रत्येक पाकिटमागे २०% आणि २५% सवलत देते. २० कॅप्सूलस पॅक रु. ४० ना विकले गेले आणि कोणतीही सवलत दिली गेली नाही. कंपनी सर्व उत्पादने थेट ग्राहकांना आणि विक्रेत्यांद्वारेसुद्धा विकते.

सौराष्ट्र क्षेत्रात त्यांच्या उत्पादनांची वृद्धी करण्यासाठी, श्री. शानभाई पटेल यांनी नवीन धोरण लागू केले. त्यांनी जिल्हा पातळीवर विक्रेता आणि वितरक म्हणून विद्यार्थी व शिक्षकेतर कर्मचाऱ्यांची नियुक्त करण्यासाठी अनेक महाविद्यालयांना भेटी दिल्या. यासाठी त्यांनी तीन वेळा अनेक महाविद्यालयांना भेट दिली परंतु प्रतिसादाने त्यांना खूप निराश केले. ते गोंधळलेले आहेत. त्यांनी आपल्याकडून तज्ञांचा सल्ला आवश्यक आहे.

प्रश्न:

१. कंपनीच्या विपणन धोरणातील मजबूत मुद्दे आणि त्रुटी कोणत्या आहेत ? 05
२. नवीन उत्पादनांचे, महाविद्यालयीन विद्यार्थ्यां आणि कर्मचाऱ्यांमार्फत वितरण करण्याची श्री. शानभाई पटेल यांच्या योजनेचे मूल्यांकन तुम्ही कसे कराल? 05
३. जर तुम्हाला सौराष्ट्र प्रदेशासाठी नियुक्त केले तर तुम्ही कोणती कारवाई कराल? 10