

Duration: 3 Hours**Maximum Marks: 100****Section I****Marks: 50****Note:- 1) Question No. I is Compulsory.**2) Attempt **any two** out of the remaining **four questions.**

Q 1 a Define marketing strategy. Explain in detail the three levels of strategy. **20**

OR

Q 1 b Discuss the impact of socio-cultural, technological, regulatory and natural environmental factors on the marketing strategy of a company with specific reference to India.

Q 2. Explain how Michael Porter's five forces model helps in assessing the attractiveness of an industry. **15**

Q 3. Explain the steps in customer value analysis. **15**

Q 4. What are the contents of a marketing plan? **15**

Q 5. Discuss the role of brands. **15**

Section II**Marks: 50****Note:- 1) Question No. 6 is Compulsory.**2) Attempt **any two** out of the remaining **four questions.**

Q 6 a Discuss the factors contributing to new product development and the steps in the new product development process. **20**

OR

Q 6 b Explain the pricing strategies in detail.

Q 7. Explain the meaning of retailing and types of retailers. **15**

Q 8. Explain the steps involved in creating a market and customer focused company. **15**

Q 9. Explain the recent trends in advertising, sales promotion and direct marketing. **15**

Q 10. Explain the following: **15**
i). Annual plan control
ii). Profitability control
iii). Strategic control.

Q. P. Code: 51172

मराठी रुपांतर

वेळ: ३ तास

एकूण गुण: १००

विभाग १

गुण: ५०

सूचना - १) प्रश्न क्र. १ सक्तीचा आहे.

२) उर्वरित चार प्रश्नांपैकी कोणतेही दोन प्रश्न लिहा.

३) इंग्रजी प्रश्न प्रमाण मानावेत

प्र. १ अ) विपणन डावपेचाची व्याख्या लिहा. डावपेचाचे तीन स्तर तपशीलवार स्पष्ट करा. (२०)

किंवा

प्र. १ ब) भारताचा विशेष संदर्भ देऊन कंपनीच्या विपणन डावपेचांवर होणाऱ्या सामाजिक, सांस्कृतिक, तांत्रिक, नियामक आणि नैसर्गिक पर्यावरणीय घटकांचा प्रभावाची चर्चा करा. (२०)

प्र. २ मायकेल पोर्टरची पाच स्रोत प्रतिकृती एखाद्या उद्योगाच्या आकर्षणाचे मूल्यांकन करण्यास कशी मदत करते हे स्पष्ट करा. (१५)

प्र. ३ ग्राहक मूल्य विश्लेषणा मधील विविध टप्पे स्पष्ट करा. (१५)

प्र. ४ विपणन डावपेचाचे घटक कोणते आहेत? (१५)

प्र. ५ मुद्रीकरणाच्या भूमिकेची चर्चा करा. (१५)

विभाग २

गुण: ५०

सूचना : - १) प्रश्न क्रमांक ६ अनिवार्य आहे.

२) उर्वरित चार प्रश्नांपैकी कोणतेही दोन प्रश्न लिहा.

प्र. ६ अ) नवीन उत्पादन विकासासाठी योगदान देणारे घटक आणि नवीन उत्पादन विकासाच्या प्रक्रियेतील टप्प्यांची चर्चा करा. (२०)

किंवा

प्र. ६ ब) मूल्यनिर्धारण डावपेचांचे तपशीलवार वर्णन करा. (२०)

प्र. ७ किरकोळ व्यापाराचा अर्थ सांगा आणि किरकोळ विक्रेत्याचे प्रकार स्पष्ट करा. (१५)

प्र. ८ बाजार आणि ग्राहक केंद्रित कंपनी तयार करण्याच्या पायऱ्या स्पष्ट करा. (१५)

प्र. ९ जाहिरात, विक्रय वृद्धी आणि थेट विपणन यामधील अलीकडील प्रवाह सांगा. (१५)

प्र. १० खालील व्याख्या करा: (१५)

i) वार्षिक योजना नियंत्रण

ii) नफाक्षमता नियंत्रण

iii) डावपेचात्मक नियंत्रण