

10/4/17

FY BMM (E/M) - 2nd semester

Principles of Marketing 3pm to 5:30p  
Q.P. Code : 03690

[Time: 2:30 Hours]

Pages - 1 to 3  
[Marks: 75]

Please check whether you have got the right question paper.

- N.B:
1. All questions are compulsory.
  2. Draw neat labeled diagrams wherever necessary.
  3. Present the answers with relevant examples.
  4. Figures to the right indicate marks.

- Q.1 Read the case and answer the following questions.  
'Forever Young' cosmetics is planning to launch a new range of 'anti-wrinkle creams' in the Indian market. They conducted a market survey and found potential competition from 'Roop Nikhar'. Since 'Forever Young' is targeting the higher strata of society, the cream is being priced much higher than their competitors. They plan to use the television as a medium to advertise this anti-wrinkle cream as opposed to print media which is largely used by them for their other products. Officials at 'Forever Young' feel that with the correct style of promotion they could easily taste success in the market.
1. Identify and explain the pricing strategy that is being used by 'Forever Young'. Is this strategy appropriate? Justify. 05
  2. Enumerate the prerequisite qualities that a salesman selling "Forever Young" should possess. 05
  3. Who, according to you, should be the brand ambassador of 'Forever Young'? Why? 05
- Q.2 (A) "The customer is not to be treated as one time purchaser, but as a person who will patronize the brand for life time." Examine the statement and explain the importance of CRM in today's highly competitive marketing environment. 15
- OR
- (B) What is market segmentation? Outline the different types of segmentation employed in consumer markets: geographic, demographic, psychographic and behavioral. 15
- Q.3 (A) What are the features of marketing? 08  
(B) Discuss various tools of Internet marketing? 07
- OR
- (C) Discuss the different buying motives. 08  
(D) Distinguish between traditional marketing and modern marketing? 07
- Q.4 (A) Discuss the stages in the product life cycle? 08  
(B) How is the skimming the cream pricing strategy different from penetrating market strategy? 07
- OR
- (C) What is service marketing? Explain its features. 08  
(D) Discuss various types of sales promotions. 07
- Q.5 Write short notes on (any three). 15
- (a) Niche marketing
  - (b) Product line and product range
  - (c) Types of customers
  - (d) IMC
  - (e) Features of Rural market.

Q.P. Code :03690

[Time: 2:30 Hours]

[ Marks:75]

Please check whether you have got the right question paper.

- N.B:
1. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहे.
  2. आवश्यक तेथे व्यवस्थित लेबल आकृती काढणे.
  3. संबंधित उत्तर उदाहरणासह सदर टीपा लिहा.
  4. उजवीकडे आकडेवारी गुण दर्शविते.

प्र.१

खालील प्रकरण वाचा आणि त्यातील प्रश्नांची उत्तरे द्या.

'फारेवर यंग' सौंदर्य प्रशाधन (Forever Young) यांनी भारतीय बाजारात 'सुरकुतणे विरोधी क्रीम' ही एक नवीन श्रेणी सुरू करण्याची योजना आहे.त्यांनी बाजार सर्वेक्षण केले आणि 'रूप निहार' पासून संभाव्य स्पर्धा आहे असे आढळले. 'फारेवर यंग' समाजातील उच्चस्तरातील लोक लक्ष्य असल्याने, त्यांच्या प्रतिस्पर्धी क्रीमला जास्त किंमत आकारात आहे.सुकुलने विरोधी मलई जाहिरात्साठी दूरदर्शन एक मध्यम वापर करण्याची योजना केली. मुख्यत्वे त्यांच्या इतर उत्पादने जाहिरातीसाठी प्रिंट मिडिया वापरली जाते.येथील अधिकार्यांना जाहिरात योग्य शैली हे साहाज बाजार यश मिळवू सकते असे वाटते.

१. 'फारेवर यंग' द्वारे वापरले जाणारे किंमत धोरण ओळखा आणि स्पष्ट हे धोरण योग्य आहे? समर्थन करा. 05

२. 'फारेवर यंग' विक्री विक्रेता पूर्वापेक्षा गुणवान असणे आवश्यक आहे.स्पष्ट करा. 05

३. आपल्यानुसार 'फारेवर यंग' चे ब्रंड अम्बेसेडर कोण असायला पाहिजे? आणि का? 05

प्र.२ (अ) "ग्राहकाला एका वेळी ग्राहकमाणले जाऊ नाही,तर असा व्यक्ती जो संपूर्ण जीवन ब्रंड आश्रय करीन" विधान परीक्षण करा आणि आजच्या अत्यंत स्पर्धात्मक विपणन वातावरणात सी.आर.एम. महत्व स्पष्ट करा. 15

किंवा

(ब) बाजार छेद काय आहे? भौगोलिक लोकसंख्येचा, सायको ग्राफिक आणि वर्तुणकीशी:ग्राहक बाजारात काम छेदाचे विविध प्रकरणांच थोडक्यात माहिती द्या. 15

प्र.३ (अ) विपणन वैशिष्ट्ये काय आहेत? 08

(ब) विविध प्रकारचे इंटरनेट विपणन कोणते आहेत? 07

किंवा

(क) विविध खरेदी हेतू चर्चा करा. 08

(ड) पारंपारिक विपणन आणि आधुनिक विपणन फरक स्पष्ट करा? 07

पुढे पाहा

- प्र.४ (अ) उत्पादन जीवनचक्राच्या टप्यांची चर्चा करा. 08  
(ब) स्किमिंग माली किमत धोरण हे भेदक विपणन धोरणाशी वेगळे कशे? 07  
किंवा  
(अ) सेवा विपणन म्हणजे काय?त्याची वैशिष्ट्ये समजावून सांगा. 08  
(ब) विक्री जाहीरातीचे विविध प्रकारांची चर्चा करा? 07
- प्र.५) संक्षिप्त टीपा लिहा(कोणत्याही तीन). 15  
(अ) कोनाडा (निश) विपणन  
(ब) उत्पादन ओळ आणि उत्पादन श्रेणी  
(क) ग्रहांकांचे विविध प्रकार.  
(ड) आइ.यम.सी.  
(इ) ग्रामीण बाजार च वैशिष्ट्ये.