

Total No. of Questions : 6]

SEAT No. :

P2244

[5805]-411

[Total No. of Pages : 4]

M.Com. - II

RECENT ADVANCES IN MARKETING

437 : Advanced Marketing - VII

(2019 Pattern) (Semester - IV) (CBCS)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 60]

Instructions to the candidates:

- 1) Question No.1 and question No.6 are compulsory.**

2) Solve any three questions from question No.2 to question No.5.

3) Figures to the right side indicate full marks.

Q1) Fill in the blanks by selecting suitable choice (any 6).

[6]

PTQ₃

- e) _____ is not a types of marketing concept.
- i) The production concept
 - ii) The selling concept
 - iii) The social marketing concept
 - iv) The supplier concept
- f) _____ strategy has the goal of increasing sales.
- i) Marketing
 - ii) Purchasing
 - iii) Promoting
 - iv) Advertising
- g) The _____ approach focus on competitive advantage, customer needs and expectations, creativity and flexibility
- i) Competitive
 - ii) Institutional
 - iii) Organisational
 - iv) Strategic
- h) _____ is a sustainable business approach adopted to create business, better interests & a better world.
- i) Sustainable marketing
 - ii) Marketing mixed
 - iii) Sustainable development
 - iv) Sustainable procedure

Q2) What do you mean by marketing strategy? Explain the various types of marketing strategy. [14]

Q3) What do you mean by sustainable marketing? Explain in detail importance and problems of sustainable marketing. [14]

Q4) Define term digital marketing? Explain the problems and prospects of digital marketing. [14]

Q5) Explain types of customer defined standard and Development of customer defined standard. [14]

Q6) Write short notes (Any 2). [12]

- a) Difference between Global and local marketing strategy.
- b) Current examples of corporate sustainability Endeavors.
- c) Artificial intelligence.
- d) Role of Customers in service delivery.



Total No. of Questions : 6]

P2244

[5805]-411

M.Com. - II

RECENT ADVANCES IN MARKETING

437 : Advanced Marketing - VII

(2019 Pattern) (Semester - IV) (CBCS)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : ३ तास]

[एकूण गुण : 60

- सूचना :-**

 - 1) प्रश्न क्र. 1 आणि प्रश्न क्र. 6 सोडविणे अनिवार्य आहे.
 - 2) प्रश्न क्र. 2 ते प्रश्न क्र. 5 या प्रश्नांपैकी कोणतेही 3 प्रश्न सोडविणे.
 - 3) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे एकुण गुण दर्शवितात.
 - 4) संदर्भसाठी मूळ इंग्रजी प्रश्नपत्रिकेचा वापर करावा.

प्र.1) खालील पर्यायापैकी एक पर्याय निवडा. (कोणतेही 6)

[6]

- फ) धोरणात विक्री वाढविण्याचे उद्दीष्ट आहे.
- i) विपणन ii) खरेदी
 - iii) प्रचार iv) जाहिरात
- य) दृष्टीकोणाद्वारे स्पर्धात्मक लाभ, ग्राहकांच्या गरजा आणि अपेक्षा, सर्जेनशिलता आणि लवचिकता यावर लक्ष केंद्रित करण्यात आले.
- i) स्पर्धात्मक ii) संस्थात्मक
 - iii) संघटात्मक iv) व्युहरचनात्मक
- र) म्हणजे व्यवसाय उत्तम हितसंबंध आणि एक चांगले जग निर्माण करण्यासाठी स्वीकारलेली शाश्वत व्यवसाय कार्यपद्धती होय.
- i) शाश्वत विपणन ii) विपणन मिश्र
 - iii) शाश्वत विकास iv) शाश्वत कार्यपद्धती

प्र.2) विपणन धोरण, व्युहरचना म्हणजे काय ? विपणन धोरणाचे, व्युहरचनेचे विविध प्रकार स्पष्ट करा. [14]

प्र.3) शाश्वत विपणन म्हणजे काय ? शाश्वत विपणनाचे महत्व आणि समस्या सविस्तर स्पष्ट करा. [14]

प्र.4) डिजीटल विपणनाची व्याख्या देऊन डिजीटल विपणनाच्या समस्या आणि प्रगती / संभाव्यता स्पष्ट करा. [14]

प्र.5) परिभाषित सेवा मानकांमध्ये ग्राहकांचे प्रकार आणि ग्राहकांचा विकास परिभाषित सेवा मानके स्पष्ट करा. [14]

प्र.6) टिपा लिहा. (कोणत्याही 2) [12]

- अ) जागतिक विपणन व्युहरचना आणि स्थानिक विपणन व्युहरचना यातील फरक स्पष्ट करा.
- ब) कापोरेट शाश्वततेच्या प्रयत्नांची सध्यःकालीन उदाहरणे.
- क) कृत्रीम बुद्धीमत्ता.
- ड) सेवा वितरणात ग्राहकांची भुमिका.

ঃঃঃ