

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 answer with relevant examples.
 4. Figures to the right indicate full marks.

- Q.1 Read the case and answer the following questions.
The success story of Haldiram is also a success of Hindu United Family business. The history of the brand begins from Bikaner in 1937. From a small corner shop to a brand worth Rs.1500 Crores, Haldiram has hit the right chord with its customers over the past seven decades. To the success story of Haldiram chronicle, The tale of this much loved brand, Haldiram story began in 1937 when Gangabhisar Aggrawal started a shop selling 'Namkeens' in the town of Bikaner, Rajasthan. It was really this gentleman's father Tansukhdas who originally started the Bhujia business but a new found popularity was gained by Gangabhisar's small setup. The name Haldiram, as the hear-say goes, was his another name which was taken forward by his youngest son Rameshwar Lal who opened a shop in Calcutta, West Bengal by the name, 'Haldiram Bhujawala'. This name was the stepping stone to the later success story of Haldiram. Despite having competition from Bikanerwals's, Nathu's and Aggrawals, Haldiram retains a market share of 25% With a total turnover of Rs. 400 Crores. Credit goes to its USP of serving authentic Indian snacks prepared with unmatched hygiene and standardized quality. Also it has built the entire empire around the core of Namkeen and sweets which has added to its portfolio of achievements and serves as an important chapter in history and success story of Haldiram.
- Q.1) According to you, what made Haldiram huge success in India? 05
- Q.2) Suggest a brand ambassador for Haldiram. Justify your suggestion. 05
- Q.3) Suggest some of the integrated marketing strategies that the brand needs to adhere for becoming an international leader in dry snacks industry. 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**
- Q.2 B) "It is said that mother India lives in her villages". With reference to this statement explain meaning of rural marketing and features of a rural market. 15
- Q.3 A) Discuss the features of marketing? 08
- Q.3 B) 'Packaging is a marketing necessity'. Explain. 07
- OR**
- Q.3 C) Discuss the 4p's Marketing. 08
- Q.3 D) Distinguish between traditional marketing and modern marketing? 07

Q.4 A) What are the essentials of a good advertising?

Q.4 B) Discuss relationship marketing in detail.

OR

Q.4 C) With appropriate diagram discuss the stages in product life cycle.

Q.4 D) Distinguish between skimming and the cream pricing strategy and penetrating marketing strategy.

Q.5) Write short notes on (any 3)

- (a) Product line and product range.
- (b) Brand equity and brand Loyalty.
- (c) Qualities of a good salesman.
- (d) Enumerate various buying motives.
- (e) Features of service marketing.

[Time: 2:30 Hours]

[Marks:75]

Please check whether you have got the right question paper.

- N.B:
1. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.
 2. आवश्यक तेथे व्यवस्थित लेबल अक्रीती काढणे.
 3. साम्बन्धीतुत्तर उदाहरणासह सादर टीपा लिहा .
 4. उजवीकडे आकडेवारी गुण दर्शविते.

- प्र.१) खालील प्रकरण वाचा आणि त्यातील प्रश्नांची उत्तरे द्या:- 15
- हल्दीरामची यश गोष्ट,हिंदू अविभक्त कुटुंब व्यावसायची यशस्वी गोष्ट आहे. ब्रंड इतिहास १९३७, बिकानेर मधील शुरु झाला.एक लहान कोपरा दुकान मधून,एक १५०० कोटींचा ब्रंड किंमत बनवले आहे. हल्दीराम गेल्या सात दशकांत त्यांच्या ग्राहकांना योग्य जीवा दाबा आहे. हे प्रिय ब्रंड ची यशोगाथा, एक गंगाभिसन अग्रवाल यांनी,बिकानेर, राजस्थान गावात नमकीन विक्रीची एक दुकान १९३७ मधील शुरुवात केली. खरोखर यांचा वडील तनसुखदास यांनी भूजिया व्यवसाय शुरु केला होता. 'हल्दीराम' त्यांच्या दुसरा नाव होता. कोलकाता,पश्चिम बंगाल मध्ये एक दुकान उघडले त्यांच्या सर्वात धाकटा मुलगा रामेश्वर लाल यांनी हल्दीराम भूजिया नाव पुढे घेण्याचा शुरुवात केले. हे नाव नंतर मैलाचा दगड होता हल्दीरामची यश गाठ साठी. बिकानेरवाला च्या , नथूवाला आणि अग्रवाल च्या स्पर्धा येत असूनही. हल्दीराम ४०० कोटी रुपयांची एकूण उलाढाल २५% मार्केट शेयर राखून ठेवते. सर्व क्रेडीट न जुळणारी स्वच्छता आणि मानक दर्जा तयार अससल भारतीय खाद्य पदार्थ सेवा त्याचा हिट फोर्मुला आहे.तसेच तो कृत्ये त्याच्या पोर्टफोलिओ जोडले आणि हल्दीराम इतिहासाची यशगोष्ट एक महत्वाचा अदध्याय आहे.नमकीन आणि गोड पदार्थांचा संपूर्ण साम्राज्य उभे केले आहे.
- प्र.१) आपण मते,काय हल्दीरामला भारतात एक प्रचंड यशस्वी केले? 05
- प्र.२) हल्दीराम साठी एक ब्रंड अम्बेसेडर सुचवा, आपल्या सूचना समायोजित. 05
- प्र.३) ब्रंड कोरड्या स्नेक्स उद्योगात एक अंतराष्ट्रीय नेता बनवायला विपणन नीती काही सुचवायचे? 05
- प्र.२ अ) "ग्राहकाला एका वेळी ग्राहकमाणले जाऊ नाही,तर असा व्यक्ती जो संपूर्ण जीवन ब्रंड आश्रय करीन" 15
- विधान परीक्षण करा आणि आजच्या अत्यंत स्पर्धात्मक विपणन वातावरणात सी.आर.एम. महत्व स्पष्ट करा.
- किंवा
- प्र.२ ब) "असे सांगितले जाते कि भारतमाता ही ग्रामीण भागात वसते" या विधान संदर्भात ग्रामीण विपण आणि 15
- ग्रामीण बाजार वैशिष्ट्ये अर्थ स्पष्ट.

पुढे पाहा

प्र.३ अ) विपणन वैशिष्ट्ये चर्चा करा.

ब) पकेजिंग एक विपणन गरज आहे. स्पष्ट करा.

किंवा

अ) विपणन ४प च्या चर्चा करा.

ब) पारंपारिक विपणन आणि आधुनिक विपणन फरक स्पष्ट करा?

प्र.४ अ) एक आकृती काढा आणि उत्पादन जीवन चक्राच्या टप्प्याची चर्चा करा.

ब) स्किमिंग मलई किंमत धोरण हे भेदक विपणन धोरणाशी वेगळे कसे? फरक स्पष्ट करा.

किंवा

प्र.४ अ) एका चांगल्या जाहिरीतीच्या महत्वाच्या गोष्टी चर्चा करा.

ब) संबंध विपणन तपशिलासहित चर्चा करा.

प्र.५) संक्षिप्त टिप लिहा (कोणत्याही ३).

(अ) उत्पादन ओळ आणि उत्पादन श्रेणी

(ब) ब्रंड इक्विटी आणि ब्रंड निष्ठा

(क) चांगल्या विक्रेताचे गुणवत्ता

(ड) हेतू खरेदीचे विविध गणना

(इ) सेवा विपणनचे वैशिष्ट्ये.