

[Time: 2.30 Hours]

[Marks:75]

Please check whether you have got the right question paper.

N.B:

1. **All** questions are compulsory
2. Give **suitable** examples and diagrams /figures where necessary
3. Use of **simple** calculator is **permitted**
4. **All** questions carry **equal** marks

Q1. Prepare a Direct Marketing Plan for **ANY ONE** of the following (15)

a. Television

OR

b. Online Medicine App

Keeping in mind the following

i. Product Offering

ii. Lead Generation

iii. Database Management

iv. Methodology or Channels used (e.g. Mailers, Sampling, DRTV etc.)

Q2. a. Calculate the Life time value of Ms.Jinny and Jonny with the help of the following data as on 2012

Particulars	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Sales	54,055	59,050	79,010	89,000	90,040	95,004
Referrals	5,444	5,504	3,503	2,520	8,502	3,024
Telemarketing	6,066	7,077	8,024	5,004	4,031	2,503
Indirect Cost	5,001	4,044	2,222	1,008	1,201	1,001
Discounts	4,501	5,501	6,501	3,506	999	2,505

Note: 1. Figures are in Rupees

2. Rate of Interest on Loan is 10%

ORb. Explain the various objectives of Direct Marketing. (07)c. Write a note on L.T.V. (08)**Q3.** Answer the followinga. Explain the various characteristics of Relationship Marketing (07)b. Explain the various tools of Integrated Marketing Communication(IMC) (08)**OR**c. Explain the various approaches of Direct Marketing (07)d. Is list important? Justify the statement by explaining various types of lists. (08)**Q4.** Answer the followinga. What is Catalogue? Explain the different types of catalogues. (07)b. Distinguish between Traditional Marketing versus Modern Marketing. (08)

OR

- c. What are the various factors for the growth of Direct Marketing in future. (07)
- d. What is Database? Discuss the various steps in developing database. (08)

Q5. Write Short Notes on (ANY THREE)

- a. Mobile Marketing
- b. Cross Selling and Up-selling
- c. Market Segmentation
- d. List Vendors
- e. Economics of Direct Marketing

(15)

munotes.in

कालावधी :- २.३० तास

गुण :- ७५

सूचना :

१. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत
२. आवश्यकता वाटल्यास उदाहरणे द्यावीत, रेखाचित्रं रेखाटावी
३. साध्या कॅल्क्युलेटरच्या वापरास अनुमती
४. सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत

प्र.१ खालीलपैकी कोणत्याही एकासाठी प्रत्यक्ष विपणन आराखडा तयार करा :-

(१५)

i) टेलिवीजन

किंवा

ऑनलाइन मेडिसीन शॉप

त्यासाठी खालील गोष्टी विचारात घ्याव्यात :-

- 1 प्रॉडक्ट ऑफरिंग
- 2 लीड जनरेशन
- 3 डेटाबेस विकसित करणे
- 4 पध्दती-मिमांसा / विविध मार्ग (उ.दा. मेलर्स, सॅप्लींग, DRTV इ.)

प्र.२ अ) खालील आकडेवारीच्या आधारे श्रीमती जिन्नी आणि जॉनी हिचे २०१२ साठीचे

(१५)

आजीवन मूल्य काढा :-

Particulars	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Sales	54,055	59,050	79,010	89,000	90,040	95,004
Referrals	5,444	5,504	3,503	2,520	8,502	3,024
Telemarketing	6,066	7,077	8,024	5,004	4,031	2,503
Indirect Cost	5,001	4,044	2,222	1,008	1,201	1,001
Discounts	4,501	5,501	6,501	3,506	999	2,505

टीप: १) तक्त्यामधील सर्व आकडे रुपयांत

२) व्याजदर १०%

किंवा

ब) प्रत्यक्ष विपणनाची विविध उदीष्टे सांगा

(०७)

क) L.T.V. वर टीप लिहा.

(०८)

प्र.३ खालील उत्तरे लिहा :-

अ) रिलेशनशिप मार्केटींगची वैशिष्ट्ये सांगा.

(०७)

ब) एकत्रित विपणन संवाद (IMC) साठी कोणती साधने वापरली जातात.

(०८)

किंवा

क) प्रत्यक्ष विपणनाचे विविध दृष्टीकोण सांगा

(०७)

ड) सूची (LIST) महत्त्वाची आहे का ? त्याचे विविध प्रकार लिहा.

(०८)

प्रश्न ४ खालील उत्तरे लिहा :-

- अ) 'कॅटलॉग' म्हणजे काय ? त्याचे विविध प्रकार कोणते? (०७)
- ब) पारंपारिक मार्केटिंग आणि आधुनिक मार्केटिंग यांच्यातील फरक स्पष्ट करा. (०८)
- किंवा**
- क) भविष्यात प्रत्यक्ष विपणन वाढीसाठी कोणते घटक कारणीभूत ठरू शकतील ? (०७)
- ड) 'डेटाबेस' म्हणजे काय? 'डेटाबेस' विकसित करण्याचे विविध टप्पे सांगा. (०८)

प्रश्न ५ टीपा लिहा (कोणत्याही तीन) (१५)

- अ) मोबाईल मार्केटिंग
- ब) Cross Selling आणि Up-selling
- क) बाजारपेठ विभाजन (market segmentation)
- ड) लीस्ट व्हेंडर
- इ) प्रत्यक्ष विपणनाचे अर्थशास्त्र