

TYBMM/adm/ATLET/sem vi/Nov

30/11/18

Total Marks: 75

Time – 2.30 hours

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**

(15)

a. Fitness Band

OR

b. Food Ordering APP

Keeping in mind the following

1. Product offering
2. Lead generation
3. Database development
4. Methodology/Channels used (e.g. Mailers, Sampling, DRTV etc.)

Q2. a. Calculate the Life Time Value for Ms. Jain & Jain as on March 2012 from the following given data

(15)

Particulars	2012	2013	2014	2015	2016
Sales	20,500	38,750	49,020	70,700	80,000
Referrals	2,500	4,000	10,000	11,000	14,000
Bad debts	2050	3,000	5,000	4,300	2,000
Direct Mailer	2,000	2,000	6,000	11,000	15,000
Telemarketing	3,000	4,000	4,000	10,000	20,000

Note: 1. All Figures in the table are in Rupees
2. Discount is 10%

OR

Q2. b. Explain the advantages and disadvantages of Direct Marketing.

(08)

Q2.c. Write a detailed note on LTV

(07)

Q3. Answer the following

- a. Define Integrated Marketing Communication (IMC). Explain the tools of IMC. (08)
b. What is a Database? Discuss the steps in developing database. (07)

OR

- c. What is list? Explain various types of list. (08)
d. What is direct marketing? Explain the different approaches of direct marketing. (07)

Q4. Answer the following

- a. What are the strategies of Relationship Marketing? (08)
b. What are catalogues? Explain the different types of catalogues? (07)

OR

- c. What are the various methods or techniques of direct marketing? (08)
d. Explain the importance of Customer Relationship Management (CRM) (07)

Q5. Write short note on (ANY THREE)

- a. Economics of Direct Marketing
b. Cross selling and Up selling
c. Direct response TV
d. Data enhancement
e. List Vendor

T4BMM

SEM-VI / ATKT

★ Adut

ppr- Direct mktg

प्र.२) क) आजीवन मूल्य (LTV) यांवर सविस्तर टीप लिहा.

(७)

30/11/18
प्र.३) उत्तरे लिहा :-

अ) एकात्मिक विपणन संप्रेषण (IMC) ची व्याख्या देऊन त्यातल्या विविध साधनांची चर्चा करा.

(८)

ब) 'डेटाबेस' म्हणजे काय? 'डेटाबेस' विकसित करण्यासाठीचे टप्पे कोणते?

(७)

किंवा

क) सूची (LIST) म्हणजे काय? त्याचे विविध प्रकार स्पष्ट करा.

(८)

ड) प्रत्यक्ष विपणन म्हणजे काय? त्याच्या भिन्न पद्धती कोणत्या?

(७)

प्र.४) उत्तरे लिहा :-

अ) नातेसंबंध विपणना (Relationship Marketing) साठी कोणती धोरणे आखली जातात?

(८)

ब) कॅटलॉग म्हणजे काय? त्याचे वेगवेगळे प्रकार कोणते?

(७)

किंवा

क) प्रत्यक्ष विपणनासाठी वापरल्या जाणा-या विविध तंत्रकौशल्यांची चर्चा करा.

(८)

ड) Customer Relationship Management (CRM) चे महत्त्व विशद करा.

(७)

प्र. ५) टीपा लिहा (कोणत्याही तीन) :-

(१५)

अ. प्रत्यक्ष विपणनाचे अर्थशास्त्र

ब. क्रॉस-सेलींग व अप-सेलींग

क. डायरेक्ट रिस्पॉन्स टीव्ही

ड. Data enhancement

इ. लीस्ट व्हेंडॉर

-O-O-O-

T4B7M / sem VI / After / NOV 18

कालावधी :- २.३० तास

गुण :- ७५

सूचना :

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

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

(१५)

अ. फिटनेस बॅंड

किंवा

ब. फूड ऑर्डरिंग ॲप

त्यासाठी खालील गोष्टी विचारात घ्याव्यात :-

१. प्रॉडक्ट ऑफरिंग
२. लीड जनरेशन
३. डेटाबेस विकसित करणे
४. पध्दती-मिमांसा / विविध मार्ग (उ.दा. मेलर्स, सॅपलींग, DRTV इ.)

प्र. २) अ) खालील आकडेवारीच्या आधारे मिस. जैन ॲण्ड जैन यांचे मार्च २०१२ साठीचे आजीवन मूल्य काढा :-

(१५)

तपशील	२०१२	२०१३	२०१४	२०१५	२०१६
विक्री	२०,५००	३८,७५०	४९,०२०	७०,७००	८०,०००
रेफरल्स	२,५००	४,०००	१०,०००	११,०००	१४,०००
बुडित ऋण	२,०५०	३,०००	५,०००	४,३००	२,०००
डायरेक्ट मेलर्स	२,०००	२,०००	६,०००	११,०००	१५,०००
टेली-मार्केटींग	३,०००	४,०००	४,०००	१०,०००	२०,०००

टीप: १) तक्यामधील सर्व आकडे रुपयांत २) सूट १०%

किंवा

प्र. २) ब) प्रत्यक्ष विपणनाचे फायदे व तोटे स्पष्ट करा.

(८)