

Time:(2.5 Hours)

[Total Marks: 75]

- NB: 1. Read the questions carefully before answering
2. Figures to the right indicate the full marks
3. Give example when necessary

Q.1 Answer the following

A CASE STUDY

Aquafina is launching a new campaign to create an affinity between consumers and the brand. Right now, 70% of Indians are walking around dehydrated. They know that they should be drinking more water, but they aren't sure why. And so they turn to other drinks to quench their thirsts, not realizing the extent to which drinking more water can improve their health and make them look and feel better.

With Aquafina Drinking Water, the fact that water is key to healthy living and the need for people to take cognizance of the quality of water they drink.

As a marketing manager at Aquafina, prepare

- a. Outline the Communication Plan. **5**
- b. State the advertising objectives. **4**
- c. Support your advertising strategy using two IMC tools. **6**

B What Is the Role of an Advertising Agency? Discuss various functions and the structure of an advertising Agency **15**

Q 2 Answer the following

A Explain Account planning process **8**

B Describe various Types of Advertising agencies **7**

OR

C Explain GAP Model of Service Quality with the help of a real life Example **8**

D Discuss the role of account planning in advertising **7**

Q 3 Answer the following

A Discuss the contents of a good marketing Plan **8**

B Stages in the client-agency relationship **7**

OR

C Discuss the contents of a good Business Plan **8**

D Discuss any two theory of Entrepreneurship **7**

Q 4 Answer the following

A The Scope and Role of Sales Promotion **8**

B Various types of Trade – oriented sales promotions **7**

OR

C Objectives of Sales Promotion **8**

D Various types of Consumer – oriented sales promotions **7**

Q 5 Write short notes on any three of the following: **15**

- a. Methods of Equity Financing
- b. Any two methods of Generating New Idea for Entrepreneurs
- c. DAGMAR
- d. Common ways in which advertising agencies generate income
- e. Pitching

मराठीभाषांतर

वेळ : २.५तास

गुण : ७५

सूचना : सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहे
प्रश्न क्रमांक व्यवस्थित नमूद करणे आवश्यक आहे

इंग्रजी प्रश्नपत्रिकेची प्रत ही मूळ प्रत म्हणून ग्राह्य धरली जाईल .

१. खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या 15
- अ) केस स्टडी
ग्राहक आणि ब्रँड यांच्यात आत्मीयता निर्माण करण्यासाठी Aquafina एक नवीन मोहीम सुरू करत आहे. सध्या, 70% भारतीय निर्जलीकरणाने फिरत आहेत. त्यांना माहित आहे की त्यांनी जास्त पाणी प्यायले पाहिजे, पण का ते त्यांना माहित नाही. आणि त्यामुळे त्यांची तहान शमवण्यासाठी ते इतर पेयांकडे वळतात, जास्त पाणी पिल्याने त्यांचे आरोग्य किती सुधारते आणि ते दिसायला आणि चांगले वाटू शकते हे लक्षात येत नाही.
Aquafina सह, ग्राहक त्यांच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी घेत असलेल्या प्रत्येक बाटलीच्या गुणवत्तेची खात्री बाळगू शकतात. पेप्सीच्या निर्मात्यांकडून हा एक जागतिक ब्रँड आहे आणि भारतासह 35 पेक्षा जास्त देशांमध्ये उपलब्ध आहे. एक्वाफिना ड्रिंकिंग वॉटरसह, पाणी हे निरोगी जीवनाची गुरुकिल्ली आहे आणि लोकांनी ते पीत असलेल्या पाण्याची गुणवत्ता लक्षात घेण्याची गरज आहे.
Aquafina येथे विपणन व्यवस्थापक म्हणून, तयारी करा
अ. संप्रेषण योजनेची रूपरेषा तयार करा. ५
ब. जाहिरात उद्दिष्टे सांगा. ४
क. दोन IMC साधने वापरून तुमच्या जाहिरात धोरणाला समर्थन द्या. ६
- ब. जाहिरात एजन्सीची भूमिका काय आहे? विविध कार्ये आणि जाहिरात एजन्सीच्या संरचनेची चर्चा करा १५
२. खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या
- अ) खाते नियोजन प्रक्रिया स्पष्ट करा ८
- ब. विविध प्रकारच्या जाहिरात संस्थांचे वर्णन करा ७
- किंवा
- क. वास्तविक जीवनातील उदाहरणाच्या मदतीने सेवा गुणवत्तेचे GAP मॉडेल स्पष्ट करा ८
- ड. जाहिरातींमध्ये खाते नियोजनाच्या भूमिकेची चर्चा करा ७
३. खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या
- अ) चांगल्या विपणन योजनेच्या सामग्रीची चर्चा करा ८
- ब. क्लायंट-एजन्सी संबंधातील टप्पे ७
- किंवा
- क. चांगल्या व्यवसाय योजनेच्या सामग्रीची चर्चा करा ८
- ड. उद्योजकतेच्या कोणत्याही दोन सिद्धांतांवर चर्चा करा ७

- ४ खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या
- अ) विक्री प्रमोशनची व्याप्ती आणि भूमिका ८
- ब. विविध प्रकारचे व्यापार - केंद्रित विक्री जाहिराती
किंवा ७
- क. विक्री प्रोत्साहनाची उद्दिष्टे ८
- ड. ग्राहकाभिमुख विक्री जाहिरातीचे विविध प्रकार ७
५. खालीलपैकी कोणत्याही तीन टिपालिहा १५
- अ. इक्विटी फायनान्सिंगच्या पद्धती
- ब. उद्योजकांसाठी नवीन कल्पना निर्माण करण्याच्या कोणत्याही दोन पद्धती
- क. DAGMAR
- ड. जाहिरात एजन्सी उत्पन्न मिळवण्याचे सामान्य मार्ग
- इ. पिचिंग