

This question paper contains 2 printed pages]

CN—97—2017

FACULTY OF COMMERCE

B.Com. (Third Year) (Sixth Semester) EXAMINATION

MARCH/APRIL, 2017

MARKETING MANAGEMENT—II

(Wednesday, 29-3-2017)

Time : 10.00 a.m. to 12.00 noon

Time—2 Hours

Maximum Marks—40

N.B. :— (i) Attempt All questions.

(ii) Question No. 1 is compulsory.

(iii) All questions carry equal marks.

(i) सर्व प्रश्न सोडवा.

(ii) प्रश्न क्र. 1 अनिवार्य आहे.

(iii) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. Define market segmentation. Explain the benefits of market segmentation. 10

बाजारपेठ विभाजनाची व्याख्या द्या. बाजारपेठ विभाजनाचे फायदे स्पष्ट करा.

2. What is customer relationship management ? Explain advantages of CRM. 10

ग्राहकसंबंध व्यवस्थापन म्हणजे काय ? ग्राहकसंबंध व्यवस्थापनाचे फायदे विशद करा.

Or

(किंवा)

What is organizational consumer ? Explain their buying decision-making process.

संघटनात्मक ग्राहक म्हणजे काय ? संघटनात्मक ग्राहकांची खरेदी निर्णय प्रक्रिया स्पष्ट करा.

3. Define marketing research. Explain the process of marketing research. 10

विपणन संशोधनाची व्याख्या द्या. विपणन संशोधनाची प्रक्रिया स्पष्ट करा.

P.T.O.

WT

(2)

CN—97—2017

Or

(किंवा)

Explain the concept of Global Marketing.

जागतिक विपणन संकल्पना स्पष्ट करा.

4. Write a detailed note on consumer behaviour.

10

ग्राहक वर्तनकीवर सविस्तर टिपण लिहा.

Or

(किंवा)

Explain the types of marketing research.

विपणन संशोधनाचे प्रकार स्पष्ट करा.

CN—97—2017

2