

Printed Pages : 3

Roll No.....

MC/Sem. II/193 (Spl.)

**M.Com. (Semester II) (Special)
Examination, 2014-15**

Commerce

Paper : HCO-426

Marketing Strategy

Time : Three Hours

Full Marks : 70

*(Write your Roll No. at the top immediately on the
receipt of this question paper)*

Note: Attempt **all** questions. **All** questions carry equal marks.

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए। **सभी** प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. Explain the concept and significance of marketing strategy.

विपणन रणनीति की अवधारणा एवं महत्व को समझाइये।

OR

अथवा

'The new economy is based on the digital revolution and management of information. Discuss.

‘नई अर्थव्यवस्था डिजिटल क्रान्ति एवं सूचनाओं के प्रबन्धन पर आधारित है।’ विवेचना कीजिए।

2. Discuss the steps involved in the business unit strategic planning process.

व्यावसायिक इकाई रणनीतिक नियोजन प्रक्रिया में सन्निहित चरणों की विवेचना कीजिये।

OR

अथवा

Analyse the marketing strategies adopted by the market challenger.

उन विपणन रणनीतियों का विश्लेषण कीजिए जो बाजार को चुनौती देने वाले द्वारा अपनाए जाते हैं।

3. Discuss the marketing strategies followed at different stages of product life cycle.

उत्पाद जीवनचक्र की विभिन्न अवस्थाओं में अपनायी जाने वाली विपणन रणनीतियों की विवेचना कीजिए।

OR

अथवा

Explain the various steps involved in setting pricing strategy.

मूल्य रणनीति बनाने में सन्निहित विभिन्न चरणों को समझाइये।

4. Explain the concept and significance of customer relationship management.

ग्राहक सम्बन्ध विपणन की अवधारणा एवं इसके महत्व की व्याख्या कीजिए।

OR

अथवा

Define customer value and satisfaction. How could satisfaction be measured ? Explain.

ग्राहक मान एवं संतुष्टि को परिभाषित कीजिए। संतुष्टि को किस प्रकार से मापा जा सकता है ? समझाइये।

5. Discuss the concept and significance of Direct Marketing.

प्रत्यक्ष विपणन की अवधारणा एवं महत्ता की विवेचना कीजिए।

OR

अथवा

Write a note on marketing audit.

विपणन अंकेक्षण पर टिप्पणी लिखिये।