

Duration: Two Hours

वेळ - दोन तास

Total marks: 60

एकूण गुण: ६०

Pages-1 to 2

8/5/18

3 to 5 pm

A - Question one is compulsory and carries 15 marks.

प्रश्नक्रमांक पहिला अनिवार्य आहे ज्याला गुण १५ आहेत.

B - Attempt any five out of the remaining questions. Each question carries 9 marks.

उरलेल्या प्रश्नांपैकी कुठल्याही पाच प्रश्नांची उत्तरे लिहा. प्रत्येक प्रश्नाला ९ गुण.

C - The English version of the question paper is correct.

प्रश्नपत्रिकेची इंग्रजी प्रतही योग्य ग्राह्य धरली जाईल.

1. Elucidate the contribution of the following tools in the creation of Brand Modi:

a) Narendra Modi's blog; b) Twitter campaign; c) Facebook page; and d) Narendra Modi's official website.

ब्रँड मोदी तयार होण्यामागे पुढील प्रत्येक उपकरणाचा उपयोग कसा झाला ते स्पष्ट करा - अ) नरेंद्र मोदींचा ब्लॉग, ब) ट्विटर कॅम्पेन क) फेसबुक पेज, ड) नरेंद्र मोदींची अधिकृत वेबसाइट

OR

अथवा

An online art store that offers exclusive paintings and other limited edition collectibles plans to launch the brand in India. Device an approach note that highlights the following:

a) audience; b) message; c) tone; d) geography; e) community & content; and e) digital channels.

एक ऑनलाइन आर्ट स्टोर भारतात एकसकलूसिद्ध चित्रे आणि लिमिटेड एडिशनच्या संग्रहित

करण्याच्या वस्तू आपला ब्रँड आणू इच्छितो. या कंपनीसाठी अप्रोच नोट तयार करा ज्यात अ)

ऑडियन्स, ब) संदेश क) टोन, ड) समाजगट आणि विषय आणि ई) डिजिटल चॅनल यांच्यावर

भर असेल.

2. Discuss Chris Anderson's Long Tail phenomenon with reference to the Amazon business model.

अमेझॉनच्या व्यापारी प्रतिमानाच्या संदर्भात ख्रिस अँडर्सनचे लॉग टेल स्पष्ट करा.

3. Our smartphone is a vast psychological questionnaire that we are constantly filling out, both consciously and unconsciously. Discuss this statement by Michal Kosinski with reference to Big Data.

आपला स्मार्टफोन ही एक मोठी मानशास्त्रीय प्रश्नावली आहे जी आपण सतत कळत नकळत

भरत असतो. बिग डेटाच्या संदर्भात मायकल कोसिन्कीच्या या विधानाचे विश्लेषण करा.

4. How can CRM help build long-term and profitable relationships with chosen customers?

सीआरएमचा वापर करून लांबपल्ल्याच्या आणि नफ्याच्या रिलेशनशिप ग्राहकांबरोबर कशा तयार करता येतील?

5. What, according to you, has been the impact of price transparency on buyers and sellers?

तुमच्या मते किंमतीच्या पारदर्शकतेचा ग्राहक आणि विक्रेते यांच्यावर काय परिणाम होतो आहे?

6. Discuss the following:

a) Search engine marketing; b) Site optimization; and c) Keyword portfolio evaluation

अ)सर्च इंजिन विपणन, ब) साइट ऑप्टिमायझेशन, क) कीवर्ड पोर्टफोलिओ इव्हॅल्युएशन - स्पष्ट करा

7. Discuss following methods of consumer segmentation in brief:

a) Geographical segmentation; b) Demographic segmentation; and c) Psychographic segmentation

ग्राहकांच्या विभाजनाच्या पुढील दिलेल्या पद्धती स्पष्ट करा - अ) भूगोलावरून विभाजन ब) डेमोग्राफिक विभाजन, क) सायकोग्राफिक विभाजन

8. What is influencer marketing? Discuss its emergence as one of the latest trends in marketing.

इनफ्लुएन्सर विपणन म्हणजे काय? विपणातील एक अगदी हल्लीची पद्धत या अनुषंगाने स्पष्ट करा.

9. What is analytics? What is algorithm? How do they help in marketing activities?

अॅनलिटिक्स म्हणजे काय? अल्गोरिदम म्हणजे काय? विपणात यांचा उपयोग काय?

10. Assume that you are starting a new fashion portal and intend to promote online sales of garments. Give a name to the portal and create an online marketing mix for promotion.

कल्पना करा की तुम्ही एक नवीन फॅशन पोर्टल सुरु करताहात आणि तुम्हाला त्यावरून कपडे विकायचे आहेत. या पोर्टलला नाव द्या आणि ऑनलाइन विक्रीसाठीचा विपणन आराखडा तयार करा.

11. From downloading books to creating content and watching TV shows, apps are being used for a multitude of tasks. How do you see them emerging as a digital marketing tool?

अॅप्सचा उपयोग आता पुस्तके डाउलोड करण्यापासून ते विषय निर्मिती आणि टीव्ही शो पाहणे अशा अनेकविध कामांसाठी होतो. अॅप्सचा वापर डिजिटल मार्केटिंगसाठी कसा होईल असे तुम्हाला वाटते?
