

This question paper contains 7 printed pages]

Roll No.

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

No. of Question Paper : 1213

Unique Paper Code : 22413303

I

Name of the Paper : E-Marketing

Name of the Course : B.Com. (H) : SEC

Semester : III

Duration : 3 Hours

Maximum Marks : 75

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

Attempt all questions.

All parts of a question must be attempted together.

Answers should be brief and supported with examples,

wherever applicable.

सभी प्रश्न कीजिये।

प्रश्न के सभी भागों को एक साथ कीजिये।

उत्तर संक्षिप्त तथा उदाहरण सहित लिखिए।

(a) Digital technology has affected markets and personal life in various ways. Explain.

(b) Define marketing. Briefly explain the 4 Ps of marketing. 8,7

(क) डिजिटल प्रौद्योगिकी ने विभिन्न प्रकार से बाजारों और व्यक्तिगत जीवन को प्रभावित किया है। व्याख्या कीजिये।

(ख) विपणन की परिभाषा दीजिये। विपणन के 4 Ps की संक्षेप में व्याख्या कीजिये।

P.T.O.

Or/(अथवा)

Suggest suitable bases of segmenting the market for each of the following products. Justify your answer :

- (i) Life Insurance
- (ii) Bicycles
- (iii) Books
- (iv) Cosmetics
- (v) Coffee.

निम्नलिखित उत्पादों में से प्रत्येक उत्पाद को विखंडित करने के उपयुक्त आधार सुझाइए। अपने उत्तर का औचित्य बताइये :

- (i) जीवन बीमा
- (ii) बाइसिकलें
- (iii) पुस्तकें
- (iv) प्रसाधन सामग्रियाँ
- (v) कॉफी।

2. (a) State the major drivers of growth in e-marketing in India ?

(b) Distinguish between internet marketing and e-marketing.

Discuss the scope of internet marketing in Indian context.

(क) भारत में ई-विपणन को बढ़ाने वाले प्रमुख चालकों का उल्लेख कीजिये।

(ख) इन्टरनेट विपणन और ई-विपणन में अंतर बताइये।  
भारत के संदर्भ में इन्टरनेट विपणन की गुंजाइश की विवेचना कीजिये।

Or/(अथवा)

- (a) You are the e-marketing manager of a car company. Devise a suitable direct marketing plan to sell automatic luxury cars to high-end customers.
- (b) Define Social media. Discuss any *three* techniques of social media marketing.

8,7

- (क) आप एक कार कंपनी के ई-विपणन प्रबंधक हैं। अधिक पैसे वाले ग्राहकों को स्वचालित विलासीय कारों को बेचने की एक उपयुक्त प्रत्यक्ष विपणन योजना को तैयार कीजिये।
- (ख) सामाजिक माध्यम की परिभाषा दीजिये। सामाजिक माध्यम द्वारा विपणन की किन्हीं तीन तकनीकों की विवेचना कीजिये।

3. Write short notes on the following (attempt any *three*) :

- (a) Blogs
- (b) Search Engine optimisation
- (c) Scope of marketing
- (d) Types of Online Communities.

5×3=15

P.T.O.

निम्नलिखित में से किन्हीं तीन पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिये :

- (क) ब्लॉग
- (ख) सर्च इंजन ऑप्टिमाइजेशन
- (ग) विपणन का विस्तार क्षेत्र
- (घ) ऑनलाइन समुदायों की किस्में

4. (a) What is domain name branding ? Explain its benefits to an e-marketer ?

(b) Outline the stages involved in the buying process of a customer in an e-environment.

(क) डोमेन नाम का ब्रांडिंग क्या होता है ? ई-विपणनकर्ता को इससे होने वाले लाभों की व्याख्या कीजिये।

(ख) ई-पर्यावरण में नए ग्राहक की क्रय प्रक्रिया से सम्बन्धित अवस्थाओं का वर्णन कीजिये।

Or/(अथवा)

(a) Enumerate the issues and challenges of e-mail marketing.

(b) What are the key considerations of designing a website ?

(क) ई-मेल विपणन से सम्बन्धित मुद्दों और चुनौतियों का वर्णन कीजिये।

(ख) वेबसाइट की डिजाइन करने में किन मुख्य बातों पर ध्यान देना चाहिए ?

5. Distinguish the following (any three) : 3×5=15

- (i) Marketing concept and selling concept
- (ii) Direct Marketing and Personal selling
- (iii) Internet marketing and traditional marketing communications
- (iv) Differentiated marketing and concentrated marketing.

निम्नलिखित में से किन्हीं तीन में अंतर बताइये :

- (i) विपणन संकल्पना और बेचने की संकल्पना
- (ii) प्रत्यक्ष विपणन और व्यक्तिगत विक्रय
- (iii) इन्टरनेट विपणन और परंपरागत विपणन संचार
- (iv) विभेदित विपणन और संकेंद्रित विपणन।

Or/(अथवा)

**Case Study :**

### Cupcakes-Online Marketing

Tanu and Manu have just completed their management degree from a reputed institution. Both of them wish to start a new business

P.T.O.

of fresh bakery items including cupcakes in Indian markets. After doing research in this particular product line, they decided to venture into production of healthy cakes and cookies. Oats, walnuts, and almonds in cakes are known to be excellent alternative ingredients for the health conscious people. Both Tanu and Manu aim to sell these healthy cupcakes worldwide.

*Questions :*

- (1) As an e-marketer, suggest Tanu and Manu on how to plan their e-marketing mix.
- (2) What bases of segmentation would you advise them ?
- (3) Suggest the most suitable positioning strategies for launching these cupcakes.

5+5+5=15

**केस अध्ययन :**

**कपकेकों का ऑनलाइन विपणन**

तनु और मनु ने एक ख्यातिप्राप्त संस्थान से अपनी प्रबंधन डिग्री की पढ़ाई को हाल ही में पूरा किया है। ये दोनों भारतीय बाजार में कपकेकों को शामिल करके ताजा बेकरी की वस्तुओं का नया व्यापार शुरू करना चाहते हैं। इस विशेष उत्पाद लाइन में अनुसंधान करने के बाद उन्होंने स्वास्थ्य

के लिए केकों और कुकियों का उत्पादन उद्योग शुरू करने का तय किया है। स्वास्थ्य के लिए सजग व्यक्तियों के लिए उत्तम विकल्प की वस्तुओं में ओट, अखरोट और बादाम आते हैं। तनु और मनु दोनों विश्वभर में इन स्वास्थ्यप्रद कपकेकों को बेचने को अपना लक्ष्य बनाते हैं।

**प्रश्न :**

- (1) ई-विपणक के रूप में उनके ई-विपणन मिश्र को कैसे आयोजित किया जाए, तनु और मनु को सुझाव दीजिए।
- (2) आप विखंडन के किन आधारों को सुझायेंगे ?
- (3) इन कपकेकों को बाजार में उतारने के लिए सबसे उपयुक्त स्थितिगत रणनीतियों को सुझाइये।