

Unique Paper Code : 22413305
Name of the Paper : Digital Marketing
Name of the Course : B Com (H), CBCS
Semester : III
Duration : 3 hours
Maximum Marks : 75

Instructions for the Candidates

Attempt any four questions. All questions will carry equal marks.

Q 1. DrSunitaChutani owns a chain of gymnasiums and fitness centers. She wants to expand her business in Indian Markets. What Segmental approach should she follow to ensure the success of her marketing plan on the expansion?

Q 2. Mr. Chauhan wants to start an online business of proofreading and editing texts online for a commission per manuscript edited. Explain what Digital Marketing Strategy he should employ to ensure that his venture is successful.

Q 3. What are the challenges and opportunities faced by Digital Marketing by the marketers in India? What can be done to improve the scenario further?

Q 4. "Online frauds and scams make the digital platforms suspicious". Do you agree? What are the regulations in India to keep a check on such activities?

Q 5. Mr. shubam Ahuja is an owner of a local restaurant. He wishes to increase the sales of his food but he is skeptic over the use of internet to promote it online over printed pamphlets and brochures. How will you convince him to move from offline to online for his restaurant and which factors he will consider for his web Design?

Q 6. 'Mobile marketing is an increasingly important form of interactive marketing by which marketers can use multiple methods to influence customers'. Discuss this statement for a Beauty Product Company. What points shall be kept in mind while developing any effective mobile marketing program?

Unique Paper Code : 22413305
Name of the Paper : Digital Marketing
Name of the Course : B Com (H), CBCS
Semester : III
Duration : 3 hours
Maximum Marks : 75

विद्यार्थियों के लिए निर्देश

1. किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दीजिए।
2. सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।
3. आप अंग्रेजी या हिन्दी किसी भी माध्यम में उत्तर दे सकते हैं लेकिन सभी प्रश्नों का माध्यम एक जैसा होना चाहिए।

प्र.1. डॉ सुनीताचुटानी व्यायामशालाओं और फिटनेस सेंटरों की एक श्रृंखला की मालकिन हैं। वह भारतीय बाजारों में अपने कारोबार का विस्तार करना चाहती हैं। विस्तार पर अपनी मार्केटिंग योजना की सफलता सुनिश्चित करने के लिए उसे किस सेगमेंटअप्रोच का पालन करना चाहिए?

प्र.2. श्री चौहान संपादित प्रति पांडुलिपि के कमीशन के लिए ऑनलाइन प्रूफरीडिंग और संपादन का एक ऑनलाइन व्यवसाय शुरू करना चाहते हैं। उन्हें समझाएं कि उसका उद्यम सफल है यह सुनिश्चित करने के लिए उसे कौन सी डिजिटलमार्केटिंग रणनीति अपनानी चाहिए।

प्र.3. भारत में विपणक द्वारा डिजिटलमार्केटिंग के सामने आने वाली चुनौतियाँ और अवसर क्या होते हैं? परिदृश्य को और बेहतर बनाने के लिए क्या किया जा सकता है?

प्र.4. “ऑनलाइन धोखाधड़ी और घोटाले डिजिटलप्लेटफॉर्म को संदिग्ध बनाते हैं”। क्या आप सहमत हैं? ऐसी गतिविधियों पर नज़र रखने के लिए भारत में क्या नियम हैं?

प्र.5. श्री शुभमआहूजा एक स्थानीय रेस्तरां के मालिक हैं। वह अपने भोजन की बिक्री में वृद्धि करना चाहता है, लेकिन मुद्रित पैम्फलेट और ब्रोशर पर इसे ऑनलाइन बढ़ावा देने के लिए इंटरनेट के उपयोग पर संदेह है। आप उसे अपने रेस्तरां के लिए ऑफ़लाइन से ऑनलाइन जाने के लिए कैसे मनाएंगे और वह अपने वेब डिज़ाइन के लिए किन कारकों पर विचार करेगा?

प्र.6. 'मोबाइल मार्केटिंग इंटरएक्टिव मार्केटिंग का एक तेजी से महत्वपूर्ण रूप है जिसके द्वारा विपणक ग्राहकों को प्रभावित करने के लिए कई तरीकों का उपयोग कर सकते हैं'। एक सौंदर्य उत्पाद कंपनी के लिए इस कथन की चर्चा कीजिए। किसी भी प्रभावी मोबाइल मार्केटिंग कार्यक्रम को विकसित करते समय किन बातों को ध्यान में रखा जाना चाहिए?