

1. Going online is a necessary for marketers these days, not a choice,” Do you agree with the statement? Support it in the light of the nature and importance of Digital Marketing.

**Or**

What are the challenges and opportunities being faced by digital marketers in the era of internet?

2. What is E-CRM? What are the essentials for effective E-CRM practices?

**Or**

What are the various stages involved in consumer's online buying decision process? Are these stages different than offline buying process? Explain with suitable examples.

3. Write short notes (Attempt any **three**) :

(a) POEM model

(b) Affiliate Marketing

(c) SEO

(d) Internet Advertising (3×5=15)

**Or**

What are the various types of ads given on the internet? Explain with suitable examples.

4. Write short notes :

(a) Direct Marketing

(b) PPC Marketing

(c) Viral Marketing

(3×5=15)

**Or**

What is the concept of social network and online communities? List out the various reasons as to why do people join such networks and communities.

5. What are the ethical considerations being faced by Digital marketers these days? Explain with examples?

**Or**

Consumers Protection Act tries to provide speedy and easy redressal to consumers against all the frauds and unethical practices of Digital Marketers. Explain.

1. “आजकल किसी भी मार्केटर के ऑनलाइन होना आवश्यकता है, विकल्प नहीं,” क्या आप इस कथन से सहमत हैं। डिजिटल मार्केटिंग की प्रकृति और महत्व के प्रकाश में इसका समर्थन कीजिए।

**या**

इंटरनेट के युग में डिजिटल मार्केटर किन चुनौतियों और अवसरों का सामना कर रहे हैं?

2. ई-सीआरएम क्या है? प्रभावी ई-सीआरएम प्रथाओं के लिए क्या आवश्यक हैं?

**या**

उपभोक्ता की ऑनलाइन खरीद निर्णय प्रक्रिया में शामिल विभिन्न चरण कौन से हैं? क्या ये चरण ऑफलाइन खरीदारी प्रक्रिया से भिन्न हैं? उपयुक्त उदाहरणों की सहायता से समझाइए।