P.T.O.

Seat No.

B.Voc. (Retail Management and I.T.) (Part - III) (Semester -VI) Examination, May - 2019 CUSTOMER SERVICE MANAGEMENT - II

(Paper - XXXXVIII)

Sub. Code: 68137

Day and Date: Wednesday, 08 - 05 - 2019 Total Marks: 50 Time: 12.00 noon. to 2.00 p.m. Instructions: 1) Attempt any five questions. 2) All questions carry equal marks. Figures to the right indicate full marks. 3) [10] Q1) Write short answers (any two): a) Explain strategies for improving service quality. b) What are the characteristics of services? Explain types of service failure c) Q2) Explain in detail product life cycle of services in detail. [10] Q3) Explain service quality dimensions and gaps in detail. [10]Q4) Explain in detail problems associated with delivery of services. [10] Q5) Define the term "Process" in service marketing. What are the role of process in various services. [10] Q6) What is mean by service recovery? Explain different components of effective service recovery system. [10]Q7) Write short notes on following. (Any two): [10] Price elasticity. a) b) Types of service encounter.

Customer retention benefits.

c)

(मराठी रूपांतर)

		41	
सूचना		1)	
4.11	•	11	

- 1) कोणतेही पाच प्रश्न सोडवा.
- 2) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.
- 3) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्र.1) थोडक्यात उत्तरे लिहा. (कोणतेही दोन)

[10]

- अ) सेवेची गुणवत्ता वाढविण्यासाठी राबविली जाणारी धोरणे स्पष्ट करा.
- ब) सेवेची वैशिष्ट्ये कोणती?
- क) सेवेतील अपयशाचे प्रकार स्पष्ट करा.
- प्र.2) सेवेचे वस्तु जीवन चक्र सविस्तर स्पष्ट करा.

[10]

प्र.3) सेवेची गुणवत्ता मोजण्याचे परिमाण कोणते व सेवांमधील अंतर सविस्तर लिहा.

[10]

प्र.4) सेवा पुरवताना येणाऱ्या अडचणी विस्तारीत करा.

[10]

- प्र.5) सेवा विपणनाची 'कार्य पद्धती' ही संज्ञा स्पष्ट करा. विविध सेवांमधील कार्यपद्धतीची भुमिका काय आहे ते स्पष्ट करा.
- प्र.6) सेवेचा पुन:र्लाभ म्हणजे काय? परिणामकारक सेवा पुन:र्लाभाचे विविध घटक स्पष्ट करा. [10]
- प्र.7) टीपा लिहा. (कोणतेही दोन)

[10]

- अ) किंमत लवचिकता
- ब) सेवेतील वादांचे प्रकार
- क) ग्राहक धारकतेचे फायदे

0000