



RE-0414
Second Year B. Com. Examination
April / May – 2010
Marketing : Paper - I

Time : Hours]

[Total Marks :

સૂચના :
(૧)

<p>નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી. Fillup strictly the details of signs on your answer book.</p> <p>Name of the Examination : S. Y. Com.</p> <p>Name of the Subject : Marketing - 1</p> <p>Subject Code No. : 0 4 1 4 Section No. (1, 2,.....): Nil</p>	<p>Seat No. : <input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/></p> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; text-align: center; width: 100%;">Student's Signature</div>
--	---

(૨) પ્રથમ પ્રશ્ન ફરજિયાત છે.

- ૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો : ૧૦
- (૧) પેદાશનાં લક્ષણો જણાવો.
(૨) બજારની અર્થ સમજાવો.
(૩) વિકલન વિહિન બજારક્રિયા સમજાવો.
(૪) પેદાશ શ્રેણીના બે ઉદાહરણ આપો.
(૫) બજારક્રિયાની એક આધુનિક વ્યાખ્યા આપો.
(૬) ટ્રેડમાર્ક, બ્રાન્ડમાર્ક સમજાવો.
- ૨ બજારક્રિયાના વિવિધ અભિગમો સમજાવો. ૧૧
અથવા
- ૨ બજારનું વર્ગીકરણ ઉદાહરણ સહિત સમજાવો. ૧૧
- ૩ (અ) પેદાશ જીવનચક્રનો પ્રથમ તબક્કો સમજાવો તેમાં કેવી વ્યૂહરચનાઓ ૧૨
અપનાવાય તે સમજાવો.
(બ) પેદાશમિશ્રનો અર્થ જણાવી તેની અસર કરતાં પરિબળોની ચર્ચા કરો.

અથવા

- ૩ (અ) સમગ્ર એકમ માટેની બજારક્રિયા વ્યૂહરચનાના તબક્કાઓ વર્ણવો.
 (બ) ગ્રાહકવાદ કારણો અને નિવારક પગલાં સમજાવો.
- ૪ (અ) સાંસ્કૃતિ પરિબલો ગ્રાહક વર્તણૂકને કેવી રીતે અસર કરે છે તે સમજાવો. ૧૨
 (બ) બજાર વિભાજન એટલે શું તેનાં ફાયદાઓ જણાવો.

અથવા

- ૪ (અ) બ્રાન્ડના પ્રકારો વિગતે વર્ણવો. ૧૨
 (બ) ગ્રાહકની ખરીદીની પ્રક્રિયા દરમિયાન તેની વર્તણૂકના તબક્કાઓ સમજાવો.
- ૫ ટૂંક નોંધ લખો : (કોઈ પણ ત્રણ) ૧૫
 (૧) લેબલના પ્રકારો
 (૨) બજાર કસોટી
 (૩) પેદાશ પાછી ખેંચવી
 (૪) પેકિંગના કાર્યો
 (૫) ગ્રેડીંગ.

- ૬ કેસ : ૧૦
 સ્માર્ટ નામની કંપની સાયકલ અને સાયકલની ટ્યૂબ બનાવે છે અને સમગ્ર ભારતમાં તેનું વેચાણ કરે છે. તેની સાયકલનું વેચાણ મધ્યમવર્ગીય અને ઉચ્ચ ગરીબવર્ગમાં થાય છે. ગ્રામ્ય વિસ્તારના લોકો નોકરી પર જવા માટે સ્માર્ટ સાયકલનો ઉપયોગ વધુ પ્રમાણમાં કરે છે. છેલ્લાં કટેલાંક વર્ષોથી લોનની સગવડ અને સરળતાને કારણે સ્માર્ટની સાયકલના ગ્રાહકો સ્કૂટર કે બાઈક તરફ વળ્યાં છે. પરિણામે સાયકલના વેચાણમાં વૃદ્ધિ થતી નથી. બીજી બાજુ ભારતમાં નોકરિયાત અને રોજે મજૂરી મેળવનાર લોકોની સંખ્યા વધતી રહી છે. વળી સરકારે બસની સગવડ સારા પ્રમાણમાં વધારી છે. તેથી સાયકલ તરફથી લોકો બસની મુસાફરી તરફ વળ્યાં છે. આવા સંજોગોમાં સ્માર્ટ કંપનીએ શું કરવું જોઈએ ?
 કંપની સમક્ષ ઘણાં વિકલ્પો છે :
 (૧) પેદાશ શ્રેણીમાં વૃદ્ધિ કરવી
 (૨) પેદાશ મિશ્રમાં ફેરફાર કરવો
 (૩) વેચાણ વૃદ્ધિનાં પ્રયત્નો કરવાં
 (૪) નવો બજાર વિભાગ શોધવો.
 ઉપરોક્ત વિકલ્પો પૈકી તમે કયો વિકલ્પ અપનાવશો ? કેમ ચર્ચા કરો.

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) As per the instruction no. 1 of page no. 1.
(2) Q.1 is compulsory.

- 1** Answer in short : **10**
(i) State the characteristics of a product.
(ii) Give the meaning of the market.
(iii) Explain undifferentiated marketing.
(iv) Give two examples of product line.
(v) Give the modern definition of marketing.
(vi) Explain Trade mark and Brand mark.
- 2** Explain different approaches to marketing. **11**
OR
Explain classification of market with examples.
- 3** (a) Explain the first stage of product life cycle and **12**
also explain the marketing strategies during this stage.
(b) What is product mix? Discuss the factors related
to product mix.
OR
(a) Describe the stages of marketing strategies for an **12**
entire business unit.
(b) Explain reasons for consumerism and remedial
steps for consumerism.
- 4** (a) Explain how cultural factors affect the consumer **12**
behaviour.
(b) What is market segmentation? State its advantages.
OR
(a) Describe the types of Brand in detail. **12**
(b) Describe the consumer behaviour during the buying
process.
- 5** Write short notes on : (any three) **15**
(i) Types of label
(ii) Test marketing
(iii) Product elimination
(iv) Function of packing
(v) Grading

Case :

Smart company is manufacturing cycles and tubes for cycles. Company sells them all over the India. These products are purchased by middle and upper poor class of India. People of rural area usually uses smart cycle for going to their work places. From last few years facility of easily availability of loan has diverted customers of cycle towards bikes and scooters. So sales of cycle is not increasing at the same time number of service class and daily wages workers are increasing. Government is provided good bus services. This is another reason for people for diversion towards bus facility. In this situation what company should do?

Company has following options :

- (i) To increase product line
- (ii) To change product mix
- (iii) To make efforts to increase sales
- (iv) to search for new market segment.

Which option will you opt? Why? Discuss.
