



RE-0415
Second Year B. Com. Examination
April / May – 2010
Marketing : Paper - II

Time : Hours]

[Total Marks : 70

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 :</p> <p>S. Y. B. Com.</p> <p>Name of the Subject :</p> <p>Marketing : Paper - 2</p> <p>Subject Code No. : 0 4 1 5 Section No. (1, 2,.....) : Nil</p>	<p>Seat No. :</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> <p style="text-align: center; margin-top: 20px;">Student's Signature</p>						

(૨) પ્રશ્ન નં.૧ ફરજિયાત છે. તેના ગુણ ૧૦ છે.

(૩) બાકીના પ્રશ્નોના ગુણ સરખા છે.

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો :

૧૦

- (૧) કાર્યકારી જથ્થાબંધ વેપારીના પ્રકારો જણાવો.
- (૨) છૂટક વેપારીની વ્યાખ્યા આપો.
- (૩) મધ્યસ્થની વ્યાખ્યા આપો.
- (૪) જાહેરાતનો અર્થ શું છે ?
- (૫) ઈજારાયુક્ત કિંમતનીતિ એટલે શું ?

૨ (અ) “સંકળાયેલી દુકાનો” સમજાવો અને તેના લાભાલાભ સમજાવો.

૧૨

(બ) નીચે જણાવેલા મધ્યસ્થીઓ વિશે સમજાવો :

- (૧) દલાલો
- (૨) સવલતી એજન્સી
- (૩) કમિશન હાઉસ.

અથવા

૨ (અ) મધ્યસ્થીઓને દૂર કરવા જોઈએ એવું તમે માનો છો ? કેમ ?

૧૨

(બ) ટપાલ વ્યવહારની દુકાન એટલે શું ? તેના લાભાલાભ વર્ણવો.

૩ (અ) કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતાં પરિબળોની ચર્ચા કરો.

૧૨

(બ) કિંમત નિર્ધારણ પર વટાવ વળતરની અસરો ચકાસો.

અથવા

- ૩ (અ) નવી પેદાશના કિંમત નિર્ધારણ વખતે તમે કયા પરિબલો ધ્યાનમાં રાખશો ? ૧૨
સમજાવો.
(બ) કિંમત નિર્ધારણના હેતુઓ સમજાવો.

- ૪ (અ) જાહેરાતના દૃશ્યશ્રાવ્ય માધ્યમો સમજાવો. ૧૨
(બ) જાહેરાતથી ગ્રાહક અને સમાજને થતાં ફાયદાઓ જણાવો.

અથવા

- ૪ (અ) જાહેરાતના હેતુઓ સમજાવો. ૧૨
(બ) તોલમાપ ધારાની અગત્યની જોગવાઈઓ જણાવો.

- ૫ (અ) ગ્રાહકલક્ષી વેચાણવૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૧૨
(બ) વેપારી વટાવ અને રોકડ વટાવ પર નોંધ લખો.

અથવા

- ૫ (અ) વેચાણવૃદ્ધિનાં હેતુઓ જણાવો. ૧૨
(બ) વર્તમાનપત્ર દ્વારા જાહેરાતના ફાયદાઓ જણાવો.

- ૬ કેસ : ૧૨

અજય, વિજય અને જય દ્વારા ફૂટ કેનિંગનો ધંધો કરવા માટે ભાગીદારી પેઢીની સ્થાપના કરવામાં આવી. આ પેઢીએ નારંગીનો જ્યુશ, મેંગો જ્યુશ, પાઈનેપલ જ્યુશ અને તમામ ફળોના જામ અને મુરબ્બા, વિવિધ અથાણાં ગ્રાહકોની જરૂરિયાત મુજબ બનાવી આપીને વેચવાનું શરૂ કર્યું છે. આ પેઢીએ પડતર ઉપર ૨૦% નફો ઉમેરીને પેદાશોનું વેચાણ શરૂ કર્યું.

અજય ફેક્ટરીનું સુપરવિઝન કરે અને જય અને વિજય શહેરનાં અગ્રણી સ્ટોરમાંથી ઓર્ડર મેળવે અને તે પ્રમાણે પેદાશો બનાવી તેમને પૂરી પાડે. વ્યાજબી ભાવને કારણે પેઢીને ગ્રાહકો તરફથી સારો આવકાર પ્રાપ્ત થયો છે. બધા ભાગીદારો આશા રાખે છે કે તેઓ વધુ મહેનત કરશે તો ચોક્કસ વેચાણમાં વૃદ્ધિ થશે પરંતુ ત્રણેય એન્જિનિયર છે અને તેમની પાસે માર્કેટિંગનું જ્ઞાન નથી. તેઓ નીચેની બાબતોમાં તમારી સલાહ માંગે છે :

- (૧) શું તેઓએ માર્કેટિંગ મેનેજરની નિમણૂક કરવી જોઈએ ? કેમ ?
(૨) શું પેઢીએ જાહેરાત પાછળ ખર્ચ કરવો જોઈએ ? જો તમારો જવાબ 'હા' હોય તો કયા માધ્યમનો ઉપયોગ કરવો અને કેમ ?
(૩) વિતરણનો કયો માર્ગ અપનાવવો ? કેમ ?

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) As per the instruction no. 1 of page no. 1.
(2) Question no. 1 is compulsory. This carries 10 marks.
(3) Remaining questions are equal marks.

- 1** Answer in brief : **10**
(i) State the types of functional wholeseller.
(ii) Define Retailer.
(iii) Define Middleman.
(iv) What is advertisement?
(v) What is monopoly pricing?

- 2** (a) Discuss chain stores and explain its advantages and disadvantages. **12**
(b) Explain the following types of middleman
(i) Brokers
(ii) Facilitating Agents
(ii) Commission House.

OR

- 2** (a) Services of middleman should be eliminated. Why? **12**
(b) What is mail order house? Discuss its advantages and disadvantages.
- 3** (a) Discuss the factors affecting the pricing. **12**
(b) Examine the influence of discount allowance on pricing decisions.

OR

- 3** (a) What factors should be considered in pricing of a new product? Explain. **12**
(b) Explain the objectives of pricing.
- 4** (a) Explain audio-visual aids of advertisement. **12**
(b) State the advantages of advertising to consumers and community.

OR

- 4 (a) Explain the objectives of advertisement.
(b) State the important regulations of the standards of weight and measures act.
- 5 (a) Explain consumer oriented promotional methods. **12**
(b) Write a note on cash discount and trade discount.

OR

- 5 (a) State the objectives of promotion. **12**
(b) State the advantages of newspaper advertisement.

- 6 Case : **12**

A partnership firm was established by Ajay, Vijay and Jay to run a business of fruit canning. The firm has started production of orange juice, mango juice pineapple juice and all fruit pulp and jam different pickles on the bases of consumer requirement. Selling price is decided by adding 20% profit on costs. Ajay supervises the factory and Jay-Vijay visit leading stores to collect the order and to dispatch the goods as per orders. Due to reasonable prize the firm has good response from the consumers. All the partners hope that their hard efforts will increase sales. But all of them are engineers and don't have any knowledge about marketing. They need your advice in the following areas.

- (a) Whether they should appoint a marketing manager? Why?
- (b) Whether the firm should spend on advertising? If yes which medium should be preferred? Why?
- (c) Which distribution channel should be preferred? Why?
