



RR-0515

Third Year B. Com. Examination
March / April – 2010
Marketing : Paper-III

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના :

(૧)

નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fillup strictly the details of signs on your answer book.

Name of the Examination :
T. Y. B. Com.

Name of the Subject :
Marketing : 3

Subject Code No. : 0 5 1 5 Section No. (1, 2,.....): Nil

Seat No. :

Student's Signature

(૨) પ્રશ્ન નં.૧ ફરજિયાત છે.

(૩) જમણી બાજુના અંક પ્રશ્નના પૂરા ગુણ દર્શાવે છે.

૧ ટૂંકમાં જવાબ લખો :

૧૦

(૧) વેચાણ આધારણની પદ્ધતિઓ જણાવો.

(૨) આંતરરાષ્ટ્રીય બજારક્રિયાની વ્યાખ્યા આપો.

(૩) સંબંધિત બજારક્રિયા એટલે શું ?

(૪) વ્યુત્પન્નનું ચાર ઉદાહરણો આપો.

(૫) દેવાદાર ગુણોત્તર = _____ .

૨ (અ) બજારક્રિયા સંશોધનની નિરીક્ષણ પદ્ધતિની ચર્ચા કરો.

૬

(બ) બજારક્રિયા સંશોધનનું મહત્ત્વ સમજાવો.

૬

અથવા

૨ (અ) બજારક્રિયા સંશોધનના હેતુઓ સમજાવો.

૬

(બ) પેનલ પદ્ધતિના લાભાલાભ ચર્ચો.

૬

- ૩ (અ) વેચાણ આધારણને અસર કરતાં ગમે તે બે પરિબળો સમજાવો. ૬
 (બ) વેચાણ આધારણની “ઉપભોક્તાની અપેક્ષિત” પદ્ધતિ ચર્ચો. ૬

અથવા

- ૩ (અ) માંગના પ્રકારો સમજાવો. ૬
 (બ) વપરાશી માંગને અસર કરતાં પરિબળો ચર્ચો. ૬

- ૪ (અ) બજારક્રિયા સંચાલકનાં કાર્યો ચર્ચો. ૬
 (બ) આંતરિક બજારક્રિયા અને આંતરરાષ્ટ્રીય બજારક્રિયા વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. ૬

અથવા

- ૪ (અ) બજારક્રિયા ઓડિટની ચર્ચા કરો. ૬
 (બ) કાર્યાનુસાર બજારક્રિયાતંત્ર સમજાવો. ૬

- ૫ ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે ત્રણ) ૧૨

- (૧) સાહસિક સંચાલન
 (૨) સ્થળાંતર કિંમત
 (૩) સંબંધિત બજારક્રિયા
 (૪) માંગનો આર્થિક ખ્યાલ
 (૫) આંતરરાષ્ટ્રીય બજારક્રિયામાં સાંસ્કૃતિક પર્યાવરણ
 (૬) કૂપન ગણતરી.

- ૬ રવિ લિ. છેલ્લાં ૧૦૦ વર્ષથી મોરબીમાં દીવાલ ઘડિયાળનું ઉત્પાદન અને વેચાણ ૧૨ કરે છે, જેનું સૂરજ બ્રાન્ડ નામ આપવામાં આવ્યું છે. સરકારી કરવેરામાં સતત વધારો, સરકારી દબલગીરી તથા વધતા જતા મજૂરી દરને કારણે હવે પોતાનું એકમ બીજા દેશમાં સ્થાપવાનું વિચારી રહી છે. ત્યાંથી ભારતમાં અને બીજા દેશોમાં તેની ઘડિયાળ વાજબી કિંમતે વેચાણ કરવા ઇચ્છે છે. તેની પાસે ચીન, બ્રિટન, જાપાન, શ્રીલંકામાં ઉદ્યોગ સ્થાપવાની દરખાસ્ત આવી છે.

પ્રશ્નો :

- (૧) રવિ લિ.એ કયા દેશમાં પોતાના એકમની સ્થાપનાનો નિર્ણય કરવો જોઈએ ? શા માટે ?
 (૨) વિદેશમાં પોતાનું એકમ સ્થાપતી વખતે ઉદ્યોગના સંદર્ભમાં કયા મુદ્દા ધ્યાનમાં લેવા જોઈએ ?
 (૩) પોતે શતાબ્દી ઉજવી રહી છે તો વેચાણ પ્રોત્સાહનનાં કયાં પગલાં લેવાં જોઈએ?

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) As per the instruction no. 1 of page no. 1.
(2) Question No. 1 is **compulsory**.
(3) Figures to the **right** indicate the marks of the question.

- 1 Answer in brief : 10
- (1) State the methods of sales forecasting.
 - (2) Give the definition of international marketing.
 - (3) What is meant by relationship marketing ?
 - (4) Give the illustration of derived demand.
 - (5) Debtor ratio = _____.
- 2 (a) Discuss the observation method of marketing research. 6
(b) Explain the importance of marketing research. 6
- OR**
- 2 (a) Explain the objectives of marketing research. 6
(b) Discuss the advantages and disadvantages of panel method. 6
- 3 (a) Explain any two factors affecting sales forecasting. 6
(b) Discuss the 'Consumer expectation' as one method of sales forecasting. 6
- OR**
- 3 (a) Explain the types of demand. 6
(b) Discuss the factors affecting consumer demand. 6
- 4 (a) Discuss the functions of marketing manager. 6
(b) Give the differences between internal marketing and international marketing. 6
- OR**
- 4 (a) Discuss the marketing audit. 6
(b) Explain the function of marketing organization. 6

5 Write short notes : (any **three**)

12

- (1) Venture management
- (2) Transfer price
- (3) Relationship marketing
- (4) Economical concept of demand
- (5) Cultural environment in international marketing
- (6) Coupon counting.

6 Ravi Ltd. produces and sales wall clocks in Morbi since last 100 years. Suraj brand name is given to its product. Company thinking to establish its unit in other country due to continuous increase in taxes, interruption by government and increase rate of wages and desire to sale in India and other countries at reasonable price. It obtains proposal from China, Pakistan, Japan, Srilanka to establish in their country.

Questions :

- (1) In which country Ravi Ltd. should take decision to establish its units ? Why ?
- (2) Which point is to be considered while establish its unit in foreign country ?
- (3) What steps should company has to take to sales promotion while the company celebrate his century ?
