

- ૩ (અ) ગ્રાહકવાદ એટલે શું ? તેનાં કારણો અને નિવારક પગલાં જણાવો. ૧૪
સરકાર દ્વારા લેવાતાં પગલાંઓ ઉદાહરણ સાથે જણાવો.
- (બ) નવી પેદાશ સર્જનના પ્રથમ બે તબક્કા સમજાવો.
- ૪ (અ) પેકિંગ એટલે શું ? પેકિંગના ફાયદાઓ સમજાવો. ૧૨
- (બ) નીચે જણાવેલાં ખરીદ પ્રયોજનો સમજાવો :
- (૧) ડર
- (૨) તંદુરસ્તી
- (૩) ફેશન

અથવા

- ૪ (અ) ગ્રાહક વર્તણૂકને અસર કરતાં સામાજિક પરિબલો વર્ણવો. ૧૨
- (બ) 'પેદાશ શ્રેણી' પર નોંધ લખો.
- ૫ કોઈ પણ ત્રણના જવાબ આપો : ૧૨
- (૧) પેદાશ પાછી ખેંચવી
- (૨) બજાર વિભાજનના ફાયદા
- (૩) બજારક્રિયા વ્યૂહરચનાનાં લક્ષણો
- (૪) ગ્રેડિંગ
- (૫) બજારક્રિયાનું મહત્ત્વ.

- ૬ કેસ : ૧૦

‘ફેશ’ કોફીના ઉત્પાદકો છેલ્લાં પંદર વર્ષથી ભારતમાં કોફીનું ઉત્પાદન અને વિતરણ કરે છે. ભારતમાં કોફીના બજારમાં ફેશ કોફીનો હિસ્સો છેલ્લા ત્રણ વર્ષથી 50%, 49% અને 48% અનુક્રમે રહ્યો છે. છેલ્લા બે વર્ષથી વેચાણ વૃદ્ધિ માટે એકમે અનેક પ્રયત્નો કર્યા છે અને આ જ સમયગાળામાં ઘણાં હરીફો પણ બજારમાં પ્રવેશ્યા છે. કંપનીના માલિકોના મતે હરીફોની પેદાશોને કારણે જ વેચાણમાં ઘટાડો નોંધાયો છે અને બજાર હિસ્સો ધીરે ધીરે ઘટ્યો છે. આ સંજોગોમાં બજારક્રિયા અધિકારી તરીકે ફેશ કોફીનું વેચાણ વધારવા તમે કેવી વ્યૂહરચનાઓ અપનાવશો ? શું કંપનીએ તેના પેદાશમિશ્રમાં ફેરફાર કરવો જોઈએ ? હા કે ના. દલીલ સાથે જવાબો આપો.

ENGLISH VERSION

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

- 1** Answer in brief : **10**
- (1) What is the base of consumerism?
 - (2) What is market segmentation? Give an example.
 - (3) What is trading up and what is trading down?
 - (4) What are the functions of marketing?
 - (5) Define the term marketing.

- 2** What is market? Explain its classification. **12**

OR

- 2** Explain classification of consumer products. **12**

- 3** (a) Explain the 'decline stage' of product life cycle. **14**
Which strategies are adopted in this stage by marketing manager?
- (b) Give the meaning of product mix. Explain its depth and breadth with the help of examples.

OR

- 3** (a) What is consumerism? State its reasons and steps to protect consumers. Explain the steps taken by government with examples. **14**
- (b) Explain first two stages of new product development process.

- 4** (a) What is packing? Explain its advantages. **12**
- (b) Explain following buying motives :
- (1) Fear
 - (2) Health
 - (3) Fashion

OR

- 4** (a) Describe social factors affecting buyer behaviour. **12**
- (b) Write note on product line.

- 5** Give answer of any three : **12**
- (1) Product elimination
 - (2) Advantages of market segmentation.
 - (3) Characteristics of marketing strategy
 - (4) Grading
 - (5) Importance of marketing.

- 6** Case : **10**

Manufactures of Fresh Coffee is producing and selling its coffee in India since last 15 years. Company's market share had remained chronologically 50%, 49%, 48% over the course of three years. Company has done many efforts to promote sales from last two years and during these two years many competitors had entered in the coffee market. According to owner of the company, sales and market share has been decreased due to competitors. In this situation which strategies would you adopt as a marketing executive? Do you think that company should change its product mix? Yes or No? Give your arguments.
