



SB-0415

Second Year B. Com. Examination

March / April – 2011

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 : S. Y. B. COM.</p> <p>Name of the Subject : MARKETING - 2</p> <p>Subject Code No. : 0 4 1 5 Section No. (1, 2,.....): Nil</p>	<p>Seat No. :</p> <table border="1"> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td> </tr> </table> <p>Student's Signature</p>						

(૨) પ્રશ્ન નં. ૧ ફરજિયાત છે.

- ૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો : ૧૦
- (અ) બજાર સંવર્ધનની વ્યાખ્યા આપો.
- (બ) વટાવ એટલે શું ?
- (ક) કિંમત નિર્ધારણ એટલે શું ?
- (ડ) પ્રતિનિધિ મધ્યસ્થીની કામગીરીની ચર્ચા કરો.
- (ઈ) વિજ્ઞાપનના ચાર લાભો જણાવો.
- ૨ (અ) 'ઉપભોક્તા કક્ષાએ વેચાણ વૃદ્ધિની પદ્ધતિ સમજાવો. ૭
- (બ) વ્યક્તિગત વેચાણના કાર્યો સમજાવો. ૭
- અથવા
- (બ) કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતાં પરિબળો સમજાવો. ૧૪
- ૩ વિભિન્ન પ્રકારની કિંમત નીતિઓ સમજાવો. ૧૨
- અથવા
- ૩ છૂટક અને જથ્થાબંધ વેપારીઓ કઈ કઈ સેવાઓ પૂરી પાડે છે ? ૧૨

- ૪ (અ) વજન અને માપનનો ધારો-૧૯૭૭ની ચર્ચા કરો. ૬
 (બ) વિભિન્ન પ્રકારના વટાવ કયા કયા છે ? આ વટાવો બજાર સંવર્ધનમાં કેવી રીતે મદદગાર છે ? ૬

અથવા

- ૪ (અ) વિતરણ માર્ગનાં કાર્યો સમજાવો. ૬
 (બ) ડિપાર્ટમેન્ટલ સ્ટોરના લાભ અને ગેરલાભ સમજાવો. ૬

- ૫ ટૂંક નોંધ લખો : (ગમે તે ત્રણ) ૧૨
 (અ) સંકળાયેલી દુકાનના લાભો
 (બ) હાઈપર માર્કેટના લાભો
 (ક) મધ્યસ્થીઓને દૂર કરવા
 (ડ) વેચાણવૃદ્ધિનું મહત્ત્વ
 (ઈ) માલધરના લાભો.

- ૬ કેસ : ૧૦
 'અ' લિમિટેડ વિવિધ પેદાશો બનાવે છે. કંપની વૈવિધ્યકરણમાં માને છે. જો તમે આ કંપનીના માર્કેટિંગ મેનેજર હો તો નીચેની પેદાશોની વેચાણ વૃદ્ધિ માટે તમે વિતરણના કયા માધ્યમો અપનાવશો ? કમે ?
 (અ) ફેસ ક્રિમ, શેવિંગ ક્રિમ, ટેલક્રમ પાવડર, હેર ઓઈલ જેવી સૌંદર્ય પ્રસાધનની શ્રેણી
 (બ) ઈલેક્ટ્રોનિક્સ હોમ એપ્લાયન્સીઝ જેવા કે T.V. રેફ્રીજરેટર, સિલિંગ ફેન વિગેરે.
 (ક) મોટર કાર

ENGLISH VERSION

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

- 1 Answer in brief : 10
 (a) Define promotion.
 (b) What is discount?
 (c) What do you mean by pricing?
 (d) What is the role of middle man in channels of distribution?
 (e) Give four advantages of advertising.

- 2 (a) Explain the sales promotion method of consumer level. 7
(b) Explain the functions of personnel selling. 7

OR

- 2 Explain the factors affecting pricing. 14
3 Explain the various types of pricing policies. 12

OR

- 3 Explain the various services rendered by whole sellers and retailers. 12
4 (a) Discuss 'Weights and measurement act 1977'. 6
(b) State the various types of discounts and how they are useful in promoting sales. 6

OR

- 4 (a) Explain the various functions of distribution channels. 6
(b) Explain the merits and demerits of departmental stores. 6
5 Write short notes : (any three) 12
(a) Chain stores
(b) Advantages of hyper markets
(c) Elimination of middle man
(d) Importance of sales promotion.
(e) Importance of warehouses.

- 6 Case Study : 10
'A' Ltd is diversified company dealing in variety of products. If you are a marketing manager of the company, which channels of distribution will you suggest for the following products for effective sales and why?
(a) Range of cosmetic products like face cream, shaving cream, talcum powder, hair oil etc.
(b) Electronic Home Appliances like T.V. sets Refrigerators, Ceiling fans etc.
(c) Four wheeler cars etc.