

- ૩ (અ) બજારક્રિયા સંચાલનનાં કાર્યો ચર્ચો. ૬
 (બ) પ્રાદેશિક બજારક્રિયા તંત્ર સમજાવો. ૬
- ૪ (અ) કુપન ગણતરીની પદ્ધતિ સમજાવો. ૬
 (બ) માંગનાં પ્રકારો સમજાવો. ૬
- અથવા**
- ૪ (અ) પ્રાથમિક માહિતી અને ગૌણ માહિતી વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. ૬
 (બ) બજારક્રિયા અંકુશની એક પદ્ધતિ તરીકે વિતરણ ખર્ચ વિશ્લેષણની ચર્ચા કરો. ૬
- ૫ ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે ત્રણ) ૧૨
 (૧) સંબંધિત બજારક્રિયા
 (૨) માંગનો બજારક્રિયાલક્ષી ખ્યાલ
 (૩) વેચાણ અધારણાનું મહત્ત્વ
 (૪) બજારહિસ્સો
 (૫) આર્થિક વેચાણ અધારણા.

૬ પ્રિન્સ કેમિકલની શરૂઆત ૨૫ વર્ષ પહેલાં થઈ. તેણે મધ્યમ વર્ગીય લોકો માટે ૧૨ કપડાં ધોવાનો 'વિશ ડિટરજન્ટ પાવડર' બનાવીને સફળતાપૂર્વક વેચાણ કરવાનું શરૂ કર્યું. આ પાવડર પ્રચલિત બનતાં બે વર્ષ પહેલાં તેણે નહાવાનો સાબુ મૂક્યો. જેનું નામ 'વિશબાથ સોપ' આપ્યું ઊંચી ગુણવત્તા અને નીચી કિંમત હોવા છતાં આ સાબુને ધારી સફળતા મળી નહિં. છેલ્લાં બે વર્ષમાં માત્ર ૧૦% જ બજાર હિસ્સો પ્રાપ્ત કર્યો. પ્રિન્સ કેમિકલ હવે સ્ત્રીઓ માટે અલગ, સુગંધીદાર અને દૂધના મિશ્રણવાળો સાબુ બનાવીને બજારમાં મૂકવા માંગે છે. જેનું નામ તે 'વ્હાઈટસ્કીન' આપવા માંગે છે.

માર્કેટિંગ મેનેજરનું માનવું છે કે, આ વખતે બજારક્રિયા સંશોધન કરીને જ નવો સાબુ બજારમાં મૂકવો.

પ્રશ્નો :

- (૧) વિશબાથ સોપને ઓછી સફળતા મળવાનાં કારણો જણાવો.
 (૨) નવો સાબુ વ્હાઈટસ્કીનને સફળતા મળશે ? શા માટે ?
 (૩) માર્કેટિંગ મેનેજરે બજારક્રિયા સંશોધન માટે કેવી માહિતીઓ એકત્રિત કરવી પડશે અને બજારક્રિયા સંશોધનની કઈ પદ્ધતિનો ઉપયોગ કરવાનું પસંદ કરશે ?

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
- (i) What is meant by sales forecasting ?
 - (ii) Give the concept of International marketing.
 - (iii) Give the four illustrations of selective method.
 - (iv) Stock ratio = _____
 - (v) Give the definition of relationship marketing.
- 2 (a) Explain the scope of marketing research. 6
- (b) Explain any one method of marketing research. 6
- OR**
- 2 (a) Discuss the scope of marketing audit. 6
- (b) Discuss the economical environment in the international marketing environment. 6
- 3 (a) Explain any two factors affecting sales forecasting. 6
- (b) Explain the consumer expectation method as a one method of sales forecasting. 6
- OR**
- 3 (a) Discuss the functions of marketing executive. 6
- (b) Explain geographical marketing organization. 6
- 4 (a) Explain the coupon counting method. 6
- (b) Explain the types of demand. 6
- OR**
- 4 (a) Explain the distinguish between primary data and secondary data. 6
- (b) Discuss the distribution cost analysis as a one method of marketing control. 6
- 5 Write short notes : (any **three**) 12
- (i) Relationship marketing
 - (ii) Concept of marketing oriented demand
 - (iii) Importance of sales forecasting
 - (iv) Market share
 - (v) Economical sales forecasting.
- 6 Prince Chemical was started before 25 years. 12
it started manufacturing and selling 'Vish detergent powder' for cloths, for middle class people, successfully. As this powder became popular, before two years company introduced bath soap in market named 'Vishbath soap'.

Instead of good quality and low price, this soap could not get enough success. It captured only 10% market share in last two years.

Prince Ltd. wants to introduce a new soap, full of fragrance and containing milk specially for ladies. Company wants to name it 'White skin'

Marketing Manager believes that this soap should be introduced only after marketing research.

Questions :

- (i) Give reasons for less success to 'Vishbath soap'.
- (i) Will 'White skin.' Get success ? Why ?
- (iii) Which information should marketing manager collect for marketing research ? Which method of marketing research will choose ?
