



S-2594

M. Com. I (Sem. I) Examination

March / April – 2011

General Marketing - I : Paper - 104

Time : Hours]

[Total Marks :

સૂચના :

(૧)

નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી. Fillup strictly the details of signs on your answer book.	Seat No. :
Name of the Examination :	<input type="text"/>
<input type="text" value="M. Com. 1 (Sem. 1)"/>	<input type="text"/>
Name of the Subject :	<input type="text"/>
<input type="text" value="General Marketing - 1 : Paper - 104"/>	<input type="text"/>
Subject Code No. : <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="9"/> <input type="text" value="4"/>	<input type="text"/>
Section No. (1, 2,.....): <input type="text" value="Nil"/>	<input type="text"/>
	Student's Signature

(૨) જમણીબાજુના અંક પ્રશ્નના પૂરા ગુણ દર્શાવે છે.

૧ વસ્તુનો અર્થ સમજાવી તેના પ્રકારો ચર્ચો.

અથવા

૧ બજાર સંવર્ધન મિશ્રણના ઘટકોની ચર્ચા કરો.

૨ બજારક્રિયાની વ્યાખ્યા આપી, તેનું મહત્ત્વ સમજાવો.

અથવા

૨ બજારક્રિયા પર્યાવરણનાં વલણો ચર્ચો.

૩ કિંમતનિર્ધારણનો અર્થ સમજાવી તેને અસરકરતાં પરિબળો ચર્ચો.

અથવા

૩ વસ્તુ નિષ્ફળતાઓ વસ્તુનાબુદીની ચર્ચા કરો.

૪ વસ્તુ મિશ્રણ એટલે શું ? તેના ઘટકોની ઉદાહરણ સહિત ચર્ચા કરો.

અથવા

૪ ટૂંક નોંધ લખો : (ગમે તે બે)

(૧) બજારક્રિયા મિશ્રણ

(૨) વસ્તુ જીવનચક્ર

(૩) વસ્તુ સાંકળ.

- ૫ સૂરજ લિ. સાયકલ અને સાયકલની ટ્યૂબ બનાવે છે. તે સમગ્ર દેશમાં તેનું ૧૦ વેચાણ કરે છે. તેના ગ્રાહકો ઉચ્ચ ગરીબી વર્ગ તથા મધ્યમ વર્ગના છે. બાળકો સ્કુલે જવા માટે તથા ગ્રામ્ય વિસ્તારના લોકો નોકરી પર જવા માટે સાયકલનો ઉપયોગ કરે છે. છેલ્લા ૫ વર્ષથી લોનની સગવડને કારણે કંપનીની સાયકલના ગ્રાહકો બાઈક તથા મોપેડ તરફ વળ્યા છે. પરિણામે સાયકલના વેચાણમાં વધારો થતો નથી. ભારતમાં નોકરિયાતો રોજે મજૂરી મેળવનાર લોકોની સંખ્યા વધતી રહે છે. આ સંજોગોમાં કંપનીએ કયા નિર્ણયો લેવા જોઈએ.
- કંપની સમક્ષ નીચે મુજબના વિકલ્પો છે :
- (૧) વસ્તુ સાંકળમાં વધારો કરવો.
 - (૨) વસ્તુમિશ્રણમાં ફેરફાર કરવો.
 - (૩) વેચાણ વૃદ્ધિના પ્રયાસો કરવા
 - (૪) નવો બજાર વિભાગ શોધવો.
- ઉપરોક્ત વિકલ્પમાંથી તમે 'કયો વિકલ્પ અપનાવશો ? શા માટે ?

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) As per the Instruction No. 1 of Page No. 1.
(2) Marks of each question are indicated on its right side.

- | | | |
|-----------|--|----|
| 1 | Explain the meaning of product, Discuss its types. | 15 |
| OR | | |
| 1 | Discuss the elements of promotion mix. | 15 |
| 2 | Give the definition of marketing explain its importance. | 15 |
| OR | | |
| 2 | Discuss the trends in marketing environment. | 15 |
| 3 | Explain the meaning of pricing . Discuss the factors affecting pricing. | 15 |
| OR | | |
| 3 | Discuss the product failure and product elimination. | 15 |
| 4 | What is mean by product mix ? Discuss with illustration of its elements. | 15 |
| OR | | |
| 4 | Write short notes on : (any two) | 15 |
| | (1) Marketing mix | |
| | (2) Product life cycle | |
| | (3) Product line. | |

- 5 Suraj Ltd. is manufacturing bicycle and tubes for bicycles. 10
Company selles its product all over the nation. Middle and
upper poor class of are its customers. Child used bicycle go
to school and people of rural area usually used bicycle for
going to their work place. Since last five years facility of
loan has diverted customers of bicycle towards bike and
moped so sales of bicycle is not increasing at the same time
number of service class and daily wages works are increasing
In this situation what company should do?
Company has following options :
- (1) To increase product line
 - (2) To change productmix
 - (3) To make efforts to increase sales
 - (4) To serach for new market segment which option will you
adopt? Why?
-