



**K-0676**  
**Third Year B. Com. Examination**  
**September / October – 2012**  
**Marketing - III**

Time : 3 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 : <input type="text" value="T.Y. B.COM."/></p> <p>Name of the Subject : <input type="text" value="MARKETING - 3"/></p> <p>Subject Code No. : <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/> <input type="text" value="6"/> Section No. (1, 2,.....): <input type="text" value="NIL"/></p>	<p>Seat No. : <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></p> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; height: 60px; margin-top: 10px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">Student's Signature</div>
--	---

(૨) પ્રશ્ન નં. ૧ ફરજિયાત છે.

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો :

૧૦

- (૧) બજારક્રિયા અંકુશનો અર્થ આપો.
- (૨) કાર્યાનુસાર વ્યવસ્થાતંત્રના અનુકૂળ સંજોગો જણાવો.
- (૩) બજાર સંશોધન અને બજારક્રિયા સંશોધન વચ્ચેનો તફાવત જણાવો.
- (૪) આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગની વ્યાખ્યા આપો.
- (૫) વેચાણ પૃથક્કરણ સમજાવો.

૨ મેટ્રીક્ષ વ્યવસ્થાતંત્રની આકૃતિ દોરી તેનાં ફાયદા, ગેરફાયદા અને અનુકૂળ સંજોગો સમજાવો. ૧૨

**અથવા**

- ૨ (અ) ભૌગોલિક વ્યવસ્થાતંત્ર સમજાવો.
- (બ) સાહસિક સંચાલન પર નોંધ લખો.

- ૩ (અ) બજારક્રિયા ઓડિટ પર નોંધ લખો. ૧૨  
 (બ) Re-call Test સમજાવો.

**અથવા**

- ૩ (અ) વેચાણદળની કાર્યક્ષમતાનું મૂલ્યાંકન કેવી રીતે કરી શકાય ?  
 (બ) બજાર કિસ્સાનું વિશ્લેષણ સમજાવો.

- ૪ (અ) બજારક્રિયા સંશોધનનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. ૧૨  
 (બ) રિલેશનશીપ માર્કેટિંગ એટલે શું ? તેના ફાયદાઓ જણાવો.

**અથવા**

- ૪ (અ) પ્રાથમિક માહિતી અને ગૌણ માહિતી એટલે શું ? તેમનો તફાવત આપો. ૧૨  
 (બ) આંતરરાષ્ટ્રીય બજારક્રિયાને અસરકરતાં સાંસ્કૃતિક પર્યાવરણની ચર્ચા કરો.

- ૫ (અ) વેચાણ પૂર્વાનુમાનની નિષ્ણાંતોના મતની પદ્ધતિ સમજાવો. ૧૨  
 (બ) આંતરરાષ્ટ્રીય બજાર અને રાષ્ટ્રીય બજારક્રિયા વચ્ચેનો તફાવત આપો.

**અથવા**

- ૫ (અ) વેચાણ આધારણનું મહત્ત્વ સમજાવો. ૧૨  
 (બ) વેચાણ આધારણને અસર કરતાં બે પરિબલો સમજાવો.

- ૬ કેસ સ્ટડી : ૧૨

હેલ્થ લિ. ભારતમાં બિસ્કીટના બજારમાં છેલ્લા ૩૦ વર્ષથી કાર્યરત છે. તેનો બજાર હિસ્સો ૬૦% છે. કંપનીની શાખ અને પ્રસિદ્ધિનો ધંધાકીય લાભ મેળવવા માટે કંપની તત્પર છે. કંપનીના ડાયરેક્ટરે, માર્કેટિંગ મેનેજર સાથે ચર્ચા કરતાં, ત્રણ વિકલ્પો ધ્યાનમાં આવ્યાં છે.

- (૧) કંપનીના બિસ્કીટનું આંતરરાષ્ટ્રીય બજારમાં વેચાણ કરવું.  
 (૨) ચોકલેટનું ઉત્પાદન કરી ભારતમાં જ તેનું વેચાણ કરવું.  
 (૩) બન્ને વિકલ્પ એકસાથે અપનાવવા.

ધારો કે તમે મેજેજિંગ ડાયરેક્ટર છો તો તમે કયો વિકલ્પ પસંદ કરશો ? કેમ ? દરેક વિકલ્પમાં તમે કયા પરિબલોને ધ્યાનમાં લેશો ? શું બજાર સંશોધન તમને જરૂરી લાગે છે ? તેની કેવી પદ્ધતિ અપનાવશો ?

## ENGLISH VERSION

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

- 1** Answer in brief : **10**
- (1) Give the meaning of marketing control.
  - (2) State the favourable situation for functional organisation.
  - (3) Differentiate between Market Research and Marketing Research.
  - (4) Define International Marketing.
  - (5) Explain sales analysis.

- 2** Explain merits, demerits and favourable situation of matrix organisation with diagram. **12**

**OR**

- 2** (a) Explain Regional Organization.  
(b) Write a note on venture management.

- 3** (a) Write a note on Marketing Audit. **12**  
(b) Explain Re-call test.

**OR**

- 3** (a) How can we evaluate efficiency of sales force ?  
(b) Explain analysis of Market share.

- 4** (a) Explain the scope of marketing Research. **12**  
(b) What is relationship marketing ? And state its benefits.

**OR**

- 4** (a) What is Primary data and Secondary data? **12**  
Differentiate.  
(b) Discuss the cultural environment of international marketing.

- 5 (a) Explain Expert opinion method of sales forecasting. 12  
(b) Differentiate between National and International Marketing.

OR

- 5 (a) Discuss the importance of Sales forecasting. 12  
(b) Explain two factors affecting sales forecasting.

- 6 Case Study : 12

Health Ltd. is engaged in biscuit market since 30 yrs. Its market share is 60%. Company is ready to grab the benefits of its popularity and credit. In discussion with marketing manager, the director came across three possibilities.

- (1) To sale biscuit in international market.
- (2) To produce sale chocolate in India.
- (3) To adopt both the options.

Suppose, you are the director, then what option you will select ? Why ? What factors you will consider in each option ? Do you think market research is necessary ? What method you will adopt for it ?

---