

2008000104040001
EXAMINATION NOVEMBER 2024 (ATKT EXAM)
BACHELOR OF COMMERCE (FOURTH SEMESTER)
BUSINESS ADMINISTRATION- IV

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks:50]

Instructions:

1. Fill up strictly the following details on your answer book

- a. Name of the Examination : **BACHELOR OF COMMERCE (FOURTH SEMESTER)**
- b. Name of the Subject : **BUSINESS ADMINISTRATION- IV**
- c. Subject Code No : **2008000104040001**

2. Sketch neat and labelled diagram wherever necessary.
3. Figures to the right indicate full marks of the question.
4. All questions are compulsory.

Seat No:

--	--	--	--	--	--

Student's Signature

English Version

Max. Marks:50

Q.1 (A) Choose right option

10

(1) 'Marketing means assigning standard of living to the society'-who has given this definition?

- | | |
|-------------------|-----------------------|
| (A) Filip Kotler | (B) Paul Mazur |
| (C) Peter Drucker | (D) Prof. R. S. Davar |

(2) Who is included in government market?

- | | |
|-------------------------|----------------------|
| (A) Central Government | (B) State Government |
| (C) Local Government | (D) All three |

(3) What is the basic elements of marketing?

- | | |
|-------------|---------------------------|
| (A) Price | (B) Physical Distribution |
| (C) Product | (D) Promotion |

(4) Which stage of the Product Life Cycle is more risky and expensive?

- | | |
|--------------------|------------------------|
| (A) Maturity Stage | (B) Introduction Stage |
| (C) Growth Stage | (D) Decline Stage |

- (5) Which pricing policy should be adopted to gain quick entry into the market?
- (A) Fixed Price Policy
 - (B) Profit maximization Policy
 - (C) Lower Price policy than Competitors
 - (D) Very High Price Policy
- (6) _____ is Non-Personal Selling Art.
- (A) Publicity
 - (B) Advertising
 - (C) Personal Selling
 - (D) Sales Promotion
- (7) What is the process of dividing the entire market into small segments keeping in mind certain standards?
- (A) Marketing Mix
 - (B) Pricing
 - (C) Market Segmentation
 - (D) Branding
- (8) What is the actions taken to get or increase sales called?
- (A) Personal Selling
 - (B) Publicity
 - (C) Advertising
 - (D) Sales Promotion
- (9) What is the sales history of a product from market entry to its end called?
- (A) Product Mix
 - (B) Product Life Cycle
 - (C) products Differentiation
 - (D) Product Development
- (10) It is Systematic, critical and unbiased observation of entire marketing process.
- (A) Market segmentation
 - (B) Marketing Audit
 - (C) Marketing Mix
 - (D) Pricing

(B) Fill in the blanks

- (1) In _____ a decision is taken regarding the quantity of a product to be sold in the future.
- (2) The sets of Product, Price, Physical Distribution, and Promotion is known as _____
- (3) Charging Different Prices for the same Product is Called _____
- (4) The activity of obtaining editorial space in audio visual media Without paying a price called _____
- (5) _____ is an attempt to reduce market risk.

Q.2 Answer in brief (any Four)

8

- (1) What is Marketing Management
- (2) State the stages of Product Life Cycle.
- (3) What is Personal Selling?
- (4) State the methods of Pricing.
- (5) What is Marketing Control?
- (6) What is Branding?
- (7) State four bases of Market Segmentation.
- (8) Define Market Research.

Q.3 Explain in detail (any One)

13

- (1) Explain the Scope of Marketing Management.
- (2) State the Disadvantages of Online Retail Marketing.

Q.4 (A) Write short notes (any Two)

8

- (1) Government Market
- (2) Marketing Threat and Opportunity
- (3) Elements of Marketing Mix.
- (4) Difference between Advertising and Publicity

(B) Case Study

6

Hiren Plastic co. Ltd. is a company manufacturing plastic buckets. The company sells 10,000 buckets per month at a price of Rs. 160. The company's total cost per bucket is 100. Monthly fixed cost is Rs. 3,00,000. The company estimates that it can increase its sales by 40% without increasing the fixed costs. Based on market research, the company has estimated that by reducing the selling price to Rs.10 from Rs. 160 to Rs.150, its sales can increase to 12,500 buckets. Should Hiren Plastics co, Ltd. reduce price up to Rs. 150?

Q.1

(A) સાચો વિકલ્પ પસંદ કરો.

10

- (1) માર્કેટિંગ એટલે 'સમાજને જીવનધોરણની સોપણી કરવી તે' આ વ્યાખ્યા કોની છે?
- (A) ફિલિપ કોટલર (B) પોલ મઝુર
(C) પીટર એફ. ડકર (D) પ્રો. આર. એસ. દાવર
- (2) સરકારી બજારમાં કોનો સમાવેશ થાય છે ?
- (A) મધ્યસ્થ સરકાર (B) રાજ્ય સરકાર
(C) સ્થાનિક સરકાર (D) ત્રણેય
- (3) માર્કેટિંગ નું મૂળભૂત તત્વ કયું છે ?
- (A) કિંમત (B) ભૌતિક વિતરણ
(C) પેદાશ (D) અભિવૃદ્ધિ
- (4) પેદાશ જીવન ચક્રમાં કયો તબક્કો વધુ જોખમી અને ખર્ચાળ છે ?
- (A) પરિપક્વતાનો તબક્કો (B) પ્રવેશ અને પ્રારંભિક તબક્કો
(C) વિકાસનો તબક્કો (D) પડતીનો તબક્કો
- (5) બજારમાં ઝડપથી પ્રવેશ મેળવવા કઈ કિંમત નીતિ અપનાવવી જોઈએ ?
- (A) સ્થિર કિંમત નીતિ
(B) મહત્તમ નફાની નીતિ
(C) હરિફ કરતા નીચી કિંમત નીતિ
(D) ખબ ઉંચી કિંમત નીતિ
- (6) _____ બિન અંગત વેચાણ કળા છે.
- (A) પ્રસિદ્ધિ (B) જાહેરાત
(C) વ્યક્તિગત વેચાણ (D) વેચાણ વૃદ્ધિ
- (7) ચોક્કસ ધોરણોને ધ્યાનમાં રાખીને સમગ્ર બજારને નાના વિભાગોમાં વહેંચવાની ક્રિયાને શું કહેવાય ?
- (A) બજારક્રિયા મિશ્રણ (B) કિંમત નિર્ધારણ
(C) બજાર વિભાજન (D) બ્રાન્ડિંગ

- (8) વેચાણ મેળવવા કે વધારવા જે પગલા લેવામાં આવે છે તેને શું કહેવાય ?
 (A) વ્યક્તિગત વેચાણ (B) પ્રસિદ્ધિ
 (C) જાહેરાત (D) વેચાણ વૃદ્ધિ
- (9) પેદાશના બજાર પ્રવેશથી શરૂ કરીને તેના અંત સુધીના વેચાણ ઇતિહાસને શું કહેવાય ?
 (A) પેદાશ મિશ્રણ (B) પેદાશ જીવન ચક્ર
 (C) પેદાશ ભિન્નતા (D) પેદાશ વિકાસ
- (10) સંપૂર્ણ બજાર ક્રિયાનું પદ્ધતિસરનું ટીકાત્મક અને નિષ્પક્ષ અવલોકન છે.
 (A) બજાર વિભાજન (B) બજાર ક્રિયા ઓડિટ
 (C) બજાર ક્રિયા મિશ્રણ (D) કિંમત નિર્ધારણ

(B) ખાલી જગ્યા પૂરો.

5

- (1) _____ માં ભવિષ્યમાં કઈ વસ્તુનું કેટલા પ્રમાણમાં વેચાણ કરવાનું છે તે અંગેનો નિર્ણય લેવામાં આવે છે .
- (2) પેદાશ, કિંમત, ભૌતિક વિતરણ અને અભિવૃદ્ધિ ના સમૂહને _____ કહે છે.
- (3) જુદી જુદી વસ્તુની જુદી જુદી કિંમત વસુલ કરવામાં આવે છે તેને _____ કહે છે
- (4) દ્રશ્ય અને શ્રાવ્ય માધ્યમોમાં કિંમત ચૂકવીને નહિ પરંતુ તેના વિના સંપાદકીય જગ્યા પ્રાપ્ત કરવાની પ્રવૃત્તિને _____ કહેવાય .
- (5) _____ એ બજારનું જોખમ ઘટાડવાનો પ્રયાસ છે.

Q.2 ટૂકમાં જવાબ આપો. (ગમે તે ચાર)

8

- (1) બજાર ક્રિયા સંચાલન એટલે શું?
- (2) પેદાશ જીવન ચક્ર ના તબક્કાઓ જણાવો.
- (3) વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું ?
- (4) કિંમત નિર્ધારણની પદ્ધતિઓ જણાવો.
- (5) બજાર ક્રિયા અંકુશ એટલે શું ?
- (6) બ્રાન્ડિંગ એટલે શું ?
- (7) બજાર વિભાજનના ચાર આધારો જણાવો .
- (8) બજાર સંશોધનની વ્યાખ્યા આપો.

Q.3 સવિસ્તાર સમજાવો . (ગમે તે એક)

13

- (1) બજાર ક્રિયા સંચાલન નું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો.
- (2) ઓનલાઇન રિટેઇલ માર્કેટિંગના ગેરલાભો જણાવો.

Q.4 (A) ટૂંકનોંધ લખો (ગમે તે બે)

8

- (1) સરકારી બજાર
- (2) બજાર ક્રિયા ધમકી અને તક
- (3) બજાર ક્રિયા મિશ્રણના તત્ત્વો
- (4) જાહેરાત અને પ્રસિદ્ધિ વચ્ચેનો તફાવત

(B) કેસ સ્ટડી

6

હિરેન પ્લાસ્ટિક કુ. લિ. પ્લાસ્ટિકની ડોલ બનાવતી કંપની છે. કંપની દર મહીને ૧૦૦૦૦ હજાર ડોલ રૂ, ૧૬૦ નાં ભાવે વેચે છે. કંપનીનો ડોલ દીઠ કુલ ખર્ચ રૂ. ૧૦૦ છે માસિક સ્થિર ખર્ચ રૂ, ૩,૦૦,૦૦૦ છે. કંપની એવો અંદાજ બાંધે છે કે તે તેનો સ્થિર ખર્ચ વધાર્યા વિના તેનું ઉત્પાદન ૪૦ % જેટલું વધારી શકે છે. બજાર સંસોધાનને આધારે કંપની એવો અંદાજ બાંધે છે કે વેચાણ કિંમતમાં રૂ. ૧૦ નો ઘટાડો કરી રૂ. ૧૬૦ થી ઘટાડી રૂ. ૧૫૦ કરવાથી તેનું વેચાણ વધીને ૧૨,૫૦૦ ડોલનું થાય શકે હિરેન પ્લાસ્ટિક કુ. લિ. એ તેની કિંમત ઘટાડીને રૂ. ૧૫૦ કરવા જોઈએ ?

*****END*****