

2308000104051007/2008000104060004/2008000104050041
EXAMINATION NOVEMBER 2024 (ATKT EXAM)
BACHELOR OF COMMERCE (FOURTH SEMESTER)
MARKETING - III

[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 : **MARKETING - III**
- c. Subject Code No : **2308000104051007 / 2008000104060004 / 2008000104050041**

- 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 Choose right options from given options

15

- (1) Pride is _____type of buying motive.
 - a) Rational
 - b) Emotional
 - c) Operational
 - d) All of these

- (2) Nationality is the part of
 - a) Cultural factors
 - b) Social factors
 - c) Sub Cultural factors
 - d) None of these

- (3) The psychological factors influence consumer behavior are_____
 - a) Motivation, perception, learning, beliefs, attitude
 - b) Sub culture, culture, social class
 - c) Reference group, family, roles and status
 - d) All of these

- (4) The first need of Maslow's hierarchy theory is_____
 - a) Safety needs
 - b) Self-actualization needs
 - c) Self-esteem needs
 - d) Basic Physiological needs

- (5) Which one is not the model of organization behavior
- | | |
|---------------|---------------|
| a) Custodial | b) Supportive |
| c) Economical | d) Autocratic |
- (6) Which one is the external factors affecting organizational behavior
- | | |
|-------------------------|-------------------|
| a) Technology | b) Social changes |
| c) Marketing conditions | d) All of these |
- (7) Centralization of power is a characteristic of _____ model.
- | | |
|---------------|---------------|
| a) Collegial | b) Autocratic |
| c) Supportive | d) Custodial |
- (8) _____ changes reflect in terms of people's aspiration, needs and their way of working.
- | | |
|-------------|-----------------|
| a) Social | b) Political |
| c) Cultural | d) Geographical |
- (9) The cognitive process meant for interpreting the environmental stimuli in a meaning way is referred as _____
- | | |
|---------------|-----------------|
| a) Evaluation | b) Learning |
| c) Perception | d) All of these |
- (10) To maintain good relation with customer, frequent in touch with customer is known as _____
- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| a) International marketing | b) National Marketing |
| c) Service marketing | d) Relationship Marketing |
- (11) After selling the product the encourages the customer to report their comment, compliments, complaints and suggestions is called _____
- | | |
|--------------------------|------------------------|
| a) Partnership marketing | b) Reactive marketing |
| c) Basic marketing | d) Proactive marketing |
- (12) The relationship marketing _____
- | | |
|---------------------------------|-------------------------|
| a) Improves customer experience | b) Builds your referral |
| c) Leads to new Business ideas | d) All of these. |
- (13) Baby soap and diaper products are examples of which type of market segmentation
- | | |
|----------------|------------------|
| a) Demographic | b) Geographic |
| c) Cultural | d) None of these |

- (14) Market segmentation is done to know about_____
- a) Active customers b) Foreign customers
c) Target customer d) None of these
- (15) Using eco friendly product for marketing functions is called_____
- a) Brown marketing b) Pink marketing
c) Black marketing d) Green marketing

Q.2 Write down answers in brief: 8

- I. What do you mean by Driver Buyers?
- II. What do you mean by self- actualization needs?
- III. Give definition of organization behavior.
- IV. What do you mean by internal forces?
- V. What is basic marketing?
- VI. What do you mean by target customer?
- VII. Explain accessibility in market segmentation.
- VIII. What do you mean by B2B marketing?

Q.3 Explain buying decision making process in detail. 13

OR

Describe various bases of market segmentation. 13

Q.4 A) Write Short Notes (any two) 8

1. Buying motives
2. Custodial and supportive model
3. Levels of relationship marketing
4. E-Business

B) Give reasons (any one) 6

1. Why decision-making process is complexed in nature
2. Why green marketing is better than traditional marketing

- (8) _____ પરિવર્તનો લોકોની આકાંક્ષા, જરૂરિયાતો અને તેમની કામ કરવાની રીતના સંદર્ભમાં પ્રતિબિંબિત થાય છે.
- a) સામાજિક
b) રાજકીય
c) સંસ્કૃતિક
d) ભૌગોલિક
- (9) પર્યાવરણીય ઉત્તેજનાને અર્થપૂર્ણ રીતે અર્થઘટન કરવા માટેની જ્ઞાનાત્મક પ્રક્રિયાને _____ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.
- a) મૂલ્યાંકન
b) શીખવું
c) ધારણા
d) આ બધુજ
- (10) ગ્રાહક સાથે સારા સંબંધ જાળવવા માટે, ગ્રાહક સાથે વારંવાર સંપર્કમાં રહેવાને _____ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.
- a) આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગ
b) નેશનલ માર્કેટિંગ
c) સેવા માર્કેટિંગ
d) રિલેશનશિપ માર્કેટિંગ
- (11) ઉત્પાદન વેચ્યા પછી ગ્રાહકને તેમની ટિપ્પણી, પ્રશંસા, ફરિયાદો અને સૂચનોની જાણ કરવા પ્રોત્સાહિત કરે છે _____ કહેવાય છે.
- a) ભાગીદારી માર્કેટિંગ
b) પ્રતિક્રિયાશીલ માર્કેટિંગ
c) મૂળભૂત માર્કેટિંગ
d) સક્રિય માર્કેટિંગ
- (12) રિલેશનશિપ માર્કેટિંગ _____
- a) ગ્રાહક અનુભવ સુધારે છે
b) તમારું રેફરલ બનાવે છે
c) નવા વ્યવસાયિક વિચારો તરફ દોરી જાય છે
d) આ બધુજ.
- (13) બેબી સોપ અને ડાયપર પ્રોડક્ટ્સ એ કયા પ્રકારના બજાર વિભાજનના ઉદાહરણો છે
- a) વસ્તી વિષયક
b) ભૌગોલિક
c) સંસ્કૃતિક
d) આમાંથી એક પણ નહિ
- (14) _____ વિશે જાણવા માટે બજારનું વિભાજન કરવામાં આવે છે
- a) સક્રિય ગ્રાહકો
b) વિદેશી ગ્રાહકો
c) લક્ષ્ય ગ્રાહક
d) આમાંથી એક પણ નહિ

- (15) માર્કેટિંગ કાર્યો માટે ઇકો ફ્રેન્ડલી પ્રોડક્ટનો ઉપયોગ_____ કહેવાય છે
- a) બ્રાઉન માર્કેટિંગ b) ગુલાબી માર્કેટિંગ
c) બ્લેક માર્કેટિંગ d) ગ્રીન માર્કેટિંગ

Q.2 સંક્ષિપ્તમાં જવાબો લખો.

8

- i. ડ્રાઇવર ખરીદનારાઓ થી તમારો અર્થ શું છે?
- ii. સ્વ-વાસ્તવિકતાની જરૂરિયાતો થી તમારો અર્થ શું છે?
- iii. સંસ્થાના વર્તનની વ્યાખ્યા આપો.
- iv. આંતરિક દળો થી તમારો અર્થ શું છે?
- v. મૂળભૂત માર્કેટિંગ શું છે?
- vi. લક્ષ્ય ગ્રાહક થી તમારો અર્થ શું છે?
- vii. બજાર વિભાજનમાં સુલભતા સમજાવો.
- viii. B2B માર્કેટિંગ નો અર્થ શું છે?

Q.3 ખરીદીની નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયાને વિગતવાર સમજાવો.

13

અથવા

બજાર વિભાજનના વિવિધ પાયાનું વર્ણન કરો.

13

Q.4 અ) ટૂંકી નોંધો લખો. (કોઈ પણ બે)

8

1. હેતુઓ ખરીદી
2. કસ્ટોડિયલ અને સહાયક મોડેલ
3. સંબંધ માર્કેટિંગના સ્તરો
4. ઇ-બિઝનેસ

બ) કારણો આપો. (કોઈ પણ એક)

6

1. શા માટે નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયા પ્રકૃતિમાં જટિલ છે
2. શા માટે ગ્રીન માર્કેટિંગ પરંપરાગત માર્કેટિંગ કરતાં વધુ સારું છે

*****END*****