

**2408000105051007 / 2008000105060004 / 2008000105050041**  
**EXAMINATION OCTOBER 2024**  
**BACHELOR OF COMMERCE (FIFTH SEMESTER)**  
**MARKETING - V**

[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 (FIFTH SEMESTER)**
  - b. Name of the Subject: **MARKETING - V**
  - c. Subject Code No: **22408000105051007 / 2008000105060004 / 2008000105050041**
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 the right answer: (MCQ Question:**

**15**

1. What is the primary objective of marketing research?
  - a) Increase sales
  - b) Understand market trends
  - c) Improve product design
  - d) Forecast sales sales
2. Which of the following is not a role of marketing research?
  - a) Identifying customer needs
  - b) Determining pricing strategies
  - c) Monitoring competitor activities
  - d) Managing supply chain logistics
3. What is the first step in the marketing research process?
  - a) Data collection
  - b) Problem definition
  - c) Research design formulation
  - d) Data analysis
4. Which of the following is a characteristic of a good research design?
  - a) Flexibility
  - b) Complexity
  - c) Rigid structure
  - d) High cost
5. What type of research design is used for hypothesis testing?
  - a) Exploratory
  - b) Descriptive
  - c) Causal
  - d) Diagnostic

6. Which method is commonly used in qualitative research design?
  - a) Surveys
  - b) Focus groups
  - c) Experiments
  - d) Secondary data analysis
7. What is sales forecasting primarily used for in a business?
  - a) Setting pricing strategies
  - b) Budgeting and planning
  - c) Marketing campaigns
  - d) Product development
8. Which of the following is an advantage of sales forecasting?
  - a) Guaranteed accuracy
  - b) Helps in financial planning
  - c) Reduces marketing costs
  - d) Increases customer satisfaction
9. Which method of sales forecasting involves experts' opinions?
  - a) Time series analysis
  - b) Delphi method
  - c) Causal models
  - d) Sales force composite
10. What is the main component of a marketing plan? -
  - a) Sales forecast
  - b) Budget allocation
  - c) Marketing objectives
  - d) Product design
11. Which of the following is a feature of a marketing audit?
  - a) It is conducted annually
  - b) Focuses only on financial aspects
  - c) Reviews all marketing activities
  - d) Is done by external consultants only
12. How often should a marketing plan be evaluated?
  - a) Monthly
  - b) Quarterly
  - c) Annually
  - d) Every two years
13. Which of the following is a key benefit of using secondary data in marketing research?
  - a) It is always up-to-date
  - b) It is less expensive to collect
  - c) It provides detailed insights
  - d) It is highly specific to the research problem
14. In which stage of the marketing research process is data analysis performed?
  - a) After problem definition.
  - b) Before data collection
  - c) After data collection
  - d) During report writing
15. What is the primary focus of causal research design?
  - a) Exploring new ideas
  - b) Describing market characteristics
  - c) Establishing cause-and-effect relationships
  - d) Testing hypotheses

- Q.2** Discuss the various types of research designs used in marketing research. Explain the significance of each type in the context of data collection and analysis. **13**

**OR**

Define sales forecasting? Explain the process of sales forecasting.

- Q.3** Evaluate the importance of marketing audit in assessing the effectiveness of marketing strategies. Discuss the features and benefits of conducting a marketing audit. **12**

**OR**

Define marketing audit and its importance in marketing. What are the key components of a marketing plan?

- Q.4 Write Short Notes: (Any Two)** **10**

1. Time series analysis in sales forecasting.
2. Importance of data collection procedures in research design.
3. Steps involved in defining the research problem.
4. Characteristics of a good research design.

\*\*\*\*\*

**Gujarati Version**

**[Max. Marks: 50]**

- Q.1 સાચો જવાબ પસંદ કરો: (MCQ પ્રશ્નો)** **15**

1. માર્કેટિંગ સંશોધનનો પ્રાથમિક ઉદ્દેશ્ય શું છે?  
a) વેચાણ વધારો  
b) બજારના વલણોને સમજો  
c) ઉત્પાદન ડિઝાઇનમાં સુધારો  
d) વેચાણની આગાહી
2. નીચેનામાંથી કયું માર્કેટિંગ સંશોધનની ભૂમિકા નથી?  
a) ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને ઓળખવી  
b) ભાવોની વ્યૂહરચના નક્કી કરવી  
c) સ્પર્ધકોની પ્રવૃત્તિઓનું નિરીક્ષણ કરવું  
d) સખાય ચેઇન લોજિસ્ટિક્સનું સંચાલન
3. માર્કેટિંગ સંશોધન પ્રક્રિયામાં પ્રથમ પગલું શું છે?  
a) માહિતી સંગ્રહ  
b) સમસ્યાની વ્યાખ્યા  
c) સંશોધન ડિઝાઇન રચના  
d) ડેટા વિશ્લેષણ

4. નીચેનામાંથી કઈ સારી સંશોધન રચનાની લાક્ષણિકતા
  - a) સુગમતા
  - b) જટિલતા
  - c) સખત માળખું
  - d) ઊંચી કિંમત
5. પૂર્વધારણા પરીક્ષણ માટે કયા પ્રકારની સંશોધન ડિઝાઇનનો ઉપયોગ થાય છે?
  - a) સંશોધનાત્મક
  - b) વર્ણનાત્મક
  - c) કારણ
  - d) ડાયગ્નોસ્ટિક
6. ગુણાત્મક સંશોધન ડિઝાઇનમાં સામાન્ય રીતે કઈ પદ્ધતિનો ઉપયોગ થાય છે?
  - a) સર્વેક્ષણો
  - b) ફોકસ જૂથો
  - c) પ્રયોગો
  - d) ગૌણ માહિતી વિશ્લેષણ
7. વેચાણની આગાહીનો મુખ્યત્વે વ્યવસાયમાં શું ઉપયોગ થાય છે?
  - a) કિંમત નિર્ધારણ વ્યૂહરચના સેટ કરવી
  - b) અંદાજપત્ર અને આયોજન
  - c) માર્કેટિંગ ખર્ચ ઘટાડે છે
  - d) ઉત્પાદન વિકાસ
8. નીચેનામાંથી કયો વેચાણની આગાહીનો ફાયદો છે?
  - a) ખાતરીપૂર્વકની ચોકસાઈ
  - b) નાણાકીય આયોજનમાં મદદ કરે છે
  - c) માર્કેટિંગ ખર્ચ ઘટાડે છે
  - d) ગ્રાહક સંતોષ વધે છે
9. વેચાણની આગાહીની કઈ પદ્ધતિમાં નિષ્ણાતોના મંતવ્યો સામેલ છે?
  - a) સમય શ્રેણી વિશ્લેષણ
  - b) ડેલ્ફી પદ્ધતિ
  - c) કારણભૂત મોડેલો
  - d) વેચાણ બળ સંયુક્ત
10. માર્કેટિંગ યોજનાનો મુખ્ય ઘટક શું છે?
  - a) વેચાણની આગાહી
  - b) બજેટ ફાળવણી
  - c) માર્કેટિંગ ઉદ્દેશ્યો
  - d) ઉત્પાદન ડિઝાઇન
11. નીચેનામાંથી કયું માર્કેટિંગ ઓડિટનું લક્ષણ છે?
  - a) તે વાર્ષિક ધોરણે હાથ ધરવામાં આવે છે
  - b) માત્ર નાણાકીય પાસાઓ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે
  - c) તમામ માર્કેટિંગ પ્રવૃત્તિઓની સમીક્ષા કરે છે
  - d) ફક્ત બાહ્ય સલાહકારો દ્વારા કરવામાં આવે છે
12. માર્કેટિંગ યોજનાનું કેટલી વાર મૂલ્યાંકન કરવું જોઈએ?
  - a) માસિક
  - b) ત્રિમાસિક
  - c) વાર્ષિક
  - d) દર બે વર્ષે

13. માર્કેટિંગ સંશોધનમાં ગૌણ ડેટાનો ઉપયોગ કરવાનો મુખ્ય ફાયદો નીચેનામાંથી કયો છે?
- તે હંમેશા અદ્યતન હોય છે
  - તે એકત્રિત કરવું ઓછું ખર્ચાળ છે
  - તે વિગતવાર આંતરદૃષ્ટિ પ્રદાન કરે છે
  - તે સંશોધન સમસ્યા માટે અત્યંત વિશિષ્ટ છે
14. માર્કેટિંગ સંશોધન પ્રક્રિયાના કયા તબક્કામાં ડેટા વિશ્લેષણ કરવામાં આવે છે?
- સમસ્યાની વ્યાખ્યા પછી
  - માહિતી સંગ્રહ પહેલાં
  - માહિતી સંગ્રહ પછી
  - અહેવાલ લખતી વખતે
15. કારણદર્શક સંશોધન ડિઝાઇનનું પ્રાથમિક ધ્યાન શું છે?
- નવા વિચારોની શોધખોળ
  - બજારની લાક્ષણિકતાઓનું વર્ણન
  - કારણ અને અસર સંબંધોની સ્થાપના
  - પરીક્ષણ પૂર્વધારણાઓ

**Q.2** માર્કેટિંગ સંશોધનમાં વપરાતી વિવિધ પ્રકારની સંશોધન ડિઝાઇનની ચર્ચા કરો. 13  
માહિતી સંગ્રહ અને વિશ્લેષણના સંદર્ભમાં દરેક પ્રકારનું મહત્વ સમજાવો.

#### અથવા

વેચાણ ફોરકાસ્ટિંગ વ્યાખ્યાયિત કરો? વેચાણની આગાહીની પ્રક્રિયા સમજાવો.

**Q.3** માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓની અસરકારકતાના મૂલ્યાંકનમાં માર્કેટિંગ ઓડિટના મહત્વનું 12  
મૂલ્યાંકન કરો. માર્કેટિંગ ઓડિટ કરવાના લક્ષણો અને ફાયદાઓની ચર્ચા કરો.

#### અથવા

માર્કેટિંગ ઓડિટ અને માર્કેટિંગમાં તેનું મહત્વ વ્યાખ્યાયિત કરો. માર્કેટિંગ યોજનાના મુખ્ય ઘટકો શું છે?

**Q.4** ટૂંકી નોંધો લખો: (કોઈપણ બે) 10

- વેચાણની આગાહીમાં સમય શ્રેણીનું વિશ્લેષણ.
- સંશોધન ડિઝાઇનમાં માહિતી સંગ્રહ પ્રક્રિયાઓનું મહત્વ.
- સંશોધન સમસ્યાને વ્યાખ્યાયિત કરવામાં સામેલ પગલાં.
- સારી સંશોધન ડિઝાઇનની લાક્ષણિકતાઓ.

\*\*\*\*\*END\*\*\*\*\*