

**1908000103050042**  
**EXAMINATION FEBRUARY-MARCH 2024**  
**BACHELOR OF COMMERCE (THIRD SEMESTER)**  
**MARKETING - II**

[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 (THIRD SEMESTER)**
  - b. Name of the Subject : **MARKETING - II**
  - c. Subject Code No : **1908000103050042**
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

**Q.1**      **નીચેના પ્રશ્નો નો જવાબ આપો (1 માર્ક દરેક)**

**15**

**Answer the following (1 Mark Each)**

1. કઈ કંપની સામાન્ય રીતે સ્કિમિંગ પ્રાઇસિંગની પ્રેક્ટિસ કરે છે?  
Which of the company usually practice Skimming pricing?
  1. એપલ ઇન્કોર્પોરેશન  
Apple Incorporation
  2. જિયો લિ.  
Jio Ltd.
  3. Realme
  4. DMart
2. રેપિડ સ્કિમિંગ કિંમત શું છે?  
What is Rapid Skimming pricing?
  1. ઉચ્ચ જાહેરાત સાથે ઓછી કિંમત  
Low Price with high advertisement
  2. ઓછી જાહેરાત સાથે ઓછી કિંમત  
Low price with low advertisement
  3. ઓછી જાહેરાત સાથે ઊંચી કિંમત  
High Price with low advertisement

4. ઉચ્ચ જાહેરાત સાથે ઊંચી કિંમત  
High price with high advertisement
3. ભારતમાં વર્ષ 2016-2018 વચ્ચે કઈ કંપનીએ પેનિટ્રેશન પ્રાઇસિંગની પ્રેક્ટિસ કરી હતી?  
Which of the company practiced Penetration pricing between in the year 2016-2018 in India?
1. જિયો લિ.  
Jio Ltd.
  2. એપલ  
Apple
  3. ટેસ્લા  
Tesla
  4. અરમાની એક્સચેન્જ  
Armani Exchange
4. શાકભાજી વિક્રેતા જથ્થાબંધ બજારમાંથી સ્ટોક લાવે છે અને કિંમત પર ચોક્કસ ટકાવારી ઉમેરે છે તે \_\_\_\_\_ કિંમત છે.  
Vegetable vendor bringing stock from the wholesale market and adding a certain percentage on cost is \_\_\_\_\_ pricing.
1. વિભેદક  
Differential
  2. બજારલક્ષી  
Market-oriented
  3. જવાનો દર  
Going rate
  4. માર્કઅપ  
Markup
5. જ્યારે વિક્રેતા વય અથવા સ્થાન અનુસાર તેની પોતાની કિંમતો અલગ પાડે છે ત્યારે તેને \_\_\_\_\_ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.  
When vendor differs its own pricing according to age or location it is known as \_\_\_\_\_
1. વિભેદક ભાવો  
Differential Pricing
  2. બજાર લક્ષી ભાવ  
Market oriented pricing

3. ગોઇંગ રેટ પ્રાઇસીંગ  
Going rate pricing
4. માર્કઅપ પ્રાઇસીંગ  
Markup Pricing

6. સ્કિમિંગ પ્રાઇસિંગનો વિરોધી શું છે?  
What is the opposite of skimming pricing?

1. પ્રીમિયમ ભાવ  
Premium pricing
2. ઊંચી કિંમત  
High Pricing
3. ધૂંસપેઠ ભાવ  
penetration Pricing
4. વિભિન્ન ભાવ  
Differentiated Pricing

7. કઈ બ્રાન્ડ બ્લેન્કેટ બ્રાન્ડિંગનો ઉપયોગ કરી રહી છે?  
Which of the brand is using Blanket branding?

1. આઇ-ફોન  
i-Phone
2. લક્સ  
Lux
3. એશિયન પેન્ટ  
Asian Pants
4. ગ્રીનપ્લાય પ્લાયવુડ  
Greenply Plywood

8. \_\_\_\_\_ અનુસાર “બ્રાન્ડ એ એક નામ, શબ્દ, ચિહ્ન, પ્રતીક, ડિઝાઇન અથવા તેનું સંયોજન છે, જેનો હેતુ એક વિક્રેતા અથવા વિક્રેતાના જૂથના માલ અને સેવાઓને ઓળખવા અને તેમને સ્પર્ધા કરતા અલગ પાડવાનો છે.”

According \_\_\_\_\_ “A brand is a name, term, sign, symbol, design or combination of them, intended to identify the goods & services of one seller or group of seller and to differentiate them from those of competition.”

1. અમેરિકન મેનેજમેન્ટ એસોસિએશન  
American Management Association
2. ઓલ ઇન્ડિયા માર્કેટિંગ એસોસિએશન  
All India Marketing Association

3. અમેરિકન માર્કેટિંગ એસોસિએશન  
American Marketing Association
  4. ઓલ ઇન્ડિયા મેનેજમેન્ટ એસોસિએશન  
All India Management Association
9. અવાજના આધારે વિવિધ ઉત્પાદનોને અલગ પાડવા માટે, માર્કેટર્સ \_\_\_\_\_ નો ઉપયોગ કરે છે જેનો વિવિધ બ્રાન્ડ માટે અલગ રીતે ઉચ્ચાર કરી શકાય છે.  
To differentiate the various products on the basis of vocal, Marketers uses \_\_\_\_\_ differently for different brand.
1. ટ્રેડમાર્ક  
Trade Mark
  2. બ્રાન્ડનામ  
Brand name
  3. પેટન્ટ  
Patent
  4. બ્રાન્ડિંગ  
Branding
10. નીચેનામાંથી કયું બ્રાન્ડિંગનો ઉદ્દેશ્ય નથી.  
Which of the following is not the objective of the branding.
1. બ્રાન્ડિંગ વ્યવસાયની પ્રતિષ્ઠા વધારવામાં મદદ કરે છે  
Branding helps to grow business reputation
  2. બ્રાન્ડિંગ રોકાણ જીતવામાં મદદ કરી શકે છે  
Branding Can help win investment
  3. બ્રાન્ડિંગ નવા ગ્રાહકોને જીતવામાં મદદ કરી શકે છે  
Branding can help to win new customers
  4. ઉપર્યુક્તમાંથી કોઈ નહિ  
None of the above
11. \_\_\_\_\_ એ સાતત્યપૂર્ણ થીમ સાથે જાહેરાત ઝુંબેશ દ્વારા સમયાંતરે વિકસાવવામાં આવે છે, અને ગ્રાહકોના પ્રત્યક્ષ અનુભવ દ્વારા પ્રમાણિત થાય છે.  
\_\_\_\_\_ is developed over time through advertising campaigns with a consistent theme, and is authenticated through the consumers' direct experience.
1. બ્રાન્ડ સમાનતા  
Brand equality
  2. બ્રાન્ડગુણવત્તા  
Brand quality

3. બેન્ડ ઇક્વિટી

Band equity

4. બ્રાન્ડ ઇક્વિટી

Brand equity

12. એનજીઓ \_\_\_\_\_ ના હેતુ માટે દાન એકત્ર કરવા માટે ઓનલાઇન જાહેરાત સાધનોનો ઉપયોગ કરે છે.  
NGO's using online advertising tools to raise donations for the purpose of

1. બિન-નફાકારક માર્કેટિંગ

Non-Profit marketing.

2. નફોમાર્કેટિંગ

Profit marketing

3. બાહ્ય માર્કેટિંગ

External marketing

4. આંતરિક માર્કેટિંગ

Internal marketing

13. નીચેનામાંથી કયું ઇમેલ જાહેરાતોની લાક્ષણિકતા નથી?

Which of the following is not the characteristic of the email ads?

1. સસ્તું

Cheap

2. વૈશ્વિક પહોંચ

Global Reach

3. પ્રથમ પેઢી

First Generation

4. મર્યાદિત સંદેશ ક્ષમતા

Limited message capacity

14. અવાંછિત ઇમેઇલ હકારાત્મક પ્રતિભાવ બનાવે છે.

Unsolicited email creates positive response.

1. સાચું

True

2. ખોટા

False

15. SEO નું પૂર્ણ સ્વરૂપ શું છે?  
SEO Stands for:
1. શોધ ઇજનેર ઓપ્ટિમાઇઝેશન  
Search engine Optimization
  2. શોધો એન્જિન ઓપ્ટિમાઇઝેશન  
Seek engine optimization
  3. સેર્ચ એન્જિન ઓપ્ટિમાઇઝેશન  
Search engine optimization
  4. શોધ એન્જિન સંસ્થા.  
Search engine organization.

**Q.2 નીચેનામાંથી કોઈપણ ચારનો જવાબ આપો (8 ગુણ)**  
**Answer any four of the following (8 marks)**

8

1. SEO શું છે?  
What is SEO?
2. સ્કિમિંગ ભાવનો અર્થ સમજાવો.  
Explain Skimming.
3. વિભેદક ભાવનો અર્થ સમજાવો.  
Explain differential pricing.
4. બિન-લાભકારી માર્કેટિંગ શું છે?  
What is non-profit marketing?
5. માર્કઅપ કિંમતનો અર્થ સમજાવો.  
Explain mark-up pricing.
6. ધૂંસપેંઠ ભાવનો અર્થ સમજાવો.  
Explain penetration pricing.
7. બ્રાન્ડિંગનો અર્થ સમજાવો.  
Define branding.
8. ઇમેલ જાહેરાતના ચાર પડકારોની યાદી આપો.  
List four challenges of email advertising.

**Q.3** કિંમતની વ્યાખ્યા આપો. બજાર લક્ષી ભાવો વિગતવાર સમજાવો. **13**  
Define pricing. Explain the market oriented pricing in detail.

**અથવા**

**OR**

બિન-લાભકારી માર્કેટિંગની વ્યાખ્યા આપો. બિન-લાભકારી માર્કેટિંગના પ્રકારો વિગતવાર સમજાવો.

Define non-profit marketing. Explain types of non-profit marketing in detail.

**Q.4** ટૂંકી નોંધ લખો: (કોઈપણ 2) **8**  
**Write Short Note on: (Any 2)**

1. બ્રાન્ડ્સના પ્રકાર

Types of Brands

2. કિંમત નિર્ધારણ વ્યૂહરચનાઓ

Pricing strategies

3. ઓનલાઇન જાહેરાતની પડકારો

Challenges of Online Advertising

4. ઈન્ટરનેટ જાહેરાત

Internet Advertising

**Q.5** સ્પોર્ટી, કર્ણાટક સ્થિત સ્પોર્ટ્સ ટુવાલ ઉત્પાદક કંપની સમગ્ર ભારતમાં તેનો **6**  
વ્યવસાય વિસ્તારવા માંગે છે. કલ્પના કરો કે કંપનીએ તમને તેના ડિજિટલ  
માર્કેટિંગ સલાહકાર તરીકે નિયુક્ત કર્યા છે. નેશનલ માર્કેટમાં ઓનલાઇન  
પ્રમોશન અને બ્રાન્ડિંગની વિવિધ રીતો નક્કી કરવા માટે કંપનીને માર્ગદર્શન  
આપો.

SPORTI, a Karnataka-based Sports Towel manufacturer wants to expand its business in the whole of India. Imagine the company has hired you as its digital marketing consultant. Guide the company to decide on various ways of online promotion and branding in the National market.

\*\*\*\*\*