

2008000104040001
EXAMINATION FEBRUARY-MARCH 2024
BACHELOR OF COMMERCE (FOURTH SEMESTER)
BUSINESS ADMINISTRATION- IV LEVEL 4

[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 LEVEL 4**
- 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

Q.1 (અ) સાચો વિકલ્પ પસંદ કરો.

10

(A) Choose right option

1. _____ એટલે વેચાણ વિષયક પ્રવૃત્તિઓનું આયોજન, સંકલન માર્ગદર્શન અને અંકુશ.

- (A) ઉત્પાદન સંચાલન (B) નાણાકીય સંચાલન
(C) વેચાણ સંચાલન (D) માનવ સંસાધન સંચાલન

_____ Is the Planning, Co-ordination Directing and Controlling of sales activities.

- (A) Production Management (B) Sales Management
(C) Financial Management (D) Human Resource Management

2. બજારક્રિયાના કયા ખ્યાલમાં સમાજ અને સમગ્ર રાષ્ટ્રનું હિત જળવાય છે?

- (A) બજારક્રિયાલક્ષી ખ્યાલ (B) સમાજલક્ષી માર્કેટિંગ
(C) પેદાશલક્ષી ખ્યાલ (D) ઉત્પાદનલક્ષી ખ્યાલ

In Which concept of marketing, the interest of consumers, society and entire nation is maintained?

- (A) Marketing concept (B) Societal marketing concept
(C) Product oriented concept (D) Production oriented concept

3. બજારના કયા પ્રકારમાં ગ્રાહકોની સંખ્યા અતિ વિશાળ હોય છે?
 (A) સરકારી બજાર (B) ઉપભોક્તા બજાર
 (C) પુનઃ વેચનારાઓનું બજાર (D) ઔદ્યોગિક બજાર
 Which type of market has a very large number of customers?
 (A) Government Markets (B) Consumer Market
 (C) Reseller Market (D) Industrial Market
4. બજારક્રિયા મિશ્રણ નો ખ્યાલ કોણે આપ્યો છે ?
 (A) ઈ. એમ. માંઝી (B) ફિલિપ ફોટલર
 (C) નીલ બોર્ડન (D) ડો. આર. એસ . દાવર
 Who has given the concept of Marketing Mix?
 (A) E. M. Mazze (B) Filip Kotler
 (C) Neil Borden (D) Dr. R. S. Davar
5. કિંમત પર અસર કરતું મહત્વનું પરિબલ કયું છે?
 (A) પડતર (B) વિતરણ માર્ગ
 (C) સેવા (D) સરકારી અંકુશો
 Which is most important factor affecting Price?
 (A) Cost (B) Distribution Channels
 (C) Service (D) Government Controls
6. 'જાતિ' એ બજાર વિભાજનનો _____ આધાર છે.
 (A) મનોવૈજ્ઞાનિક આધાર (B) વસ્તી વિષયક આધાર
 (C) ભૌગોલિક આધાર (D) વર્તન લક્ષી આધાર
 Sex is _____ base of market segmentation.
 (A) Psychologic base (B) Demographic base
 (C) Geographic base (D) Behavioristic base
7. જે પરિબલો અને હયાતી ધરાવતી વસ્તુઓના સમુહે કોઈ અમુક પ્રકારની વસ્તુની બજાર ક્રિયાને ઘેરી હોય અને તેને સંભવિત રીતે અસર કરતી હોય તેને શું કહેવાય?
 (A) બજાર ક્રિયા મિશ્રણ (B) બજાર ક્રિયા પર્યાવરણ - સંજોગો
 (C) બજાર ક્રિયા સંચાલન (D) બજાર ક્રિયા અંકુશ
 What is the set of factors and variables that surround and potentially affect the marketing of a certain type of product?
 (A) Marketing Mix (B) Marketing Environment
 (C) Marketing manageme (D) Marketing Control

8. ઉત્પાદકો પેદાશને ખાસ પ્રકારની નિશાની, છાપ સંજ્ઞા કે નામ આપે છે તેને શું કહેવાય?

- (A) પેકેજિંગ (B) બ્રાન્ડિંગ
(C) વસ્તુ વિકાસ (D) પેદાશ મિશ્ર

What is called when the manufacturers give special mark, imprint, symbol or name to the their Product?

- (A) Packaging (B) Branding
(C) Product Development (D) Product Mix

9. છાપેલી, મૌખિક અને ચિત્રિત વેચાણ કળા છે.

- (A) વેચાણ વૃદ્ધિ (B) જાહેરાત
(C) પ્રસિદ્ધિ (D) વ્યક્તિગત વેચાણ

It is printed, oral and illustrated Art of Selling.

- (A) Sales Promotion (B) Advertising
(C) Publicity (D) Personal selling

10. સમગ્ર બજાર ક્રિયાનું મૂલ્યાંકન કરવાની પદ્ધતિ છે.

- (A) બજાર ક્રિયા મિશ્રણ (B) બજાર વિભાજન
(C) બજાર ક્રિયા ઓડિટ (D) બજાર સંશોધન

It is a method of evaluating the entire marketing process.

- (A) Marketing Mix (B) Market Segmentation
(C) Marketing Audit (D) Market Research

5

(બ) ખાલી જગ્યા પૂરો.

(B) Fill in the blanks

1. _____ ખ્યાલમાં ગ્રાહક અભિમુખતા જોવા મળે છે.

In _____ concept the customer orientation is seen

2. બધી વ્યક્તિઓ અને કુટુંબો જેઓ પોતાના અંગત ઉપયોગ માટે માલ કે સેવા ખરીદે છે તેને _____ બજાર કહે છે.

All individuals and families who buy goods or services for their personal use are called _____ market.

3. સરકારી બજારમાં _____ સૌથી મોટામાં મોટો ગ્રાહક છે.

In the Government market _____ Is the largest customer.

4. ઓનલાઇન રિટેઇલ માર્કેટિંગ _____ દ્વારા કરવામાં આવે છે.

Online Retail Marketing is done through _____.

5. _____ એટલે જાહેરાત, વ્યક્તિગત વેચાણ, પ્રસિદ્ધિ અને વેચાણ વૃદ્ધિ દ્વારા વેચાણમાં વધારો કરવો.
_____ means to increase in sale through Advertisement, Personal selling, Publicity and Sales Promotion.

Q.2 ટૂંકમાં જવાબ આપો. (ગમે તે ચાર)

8

Answer in brief (any four)

1. બજાર ક્રિયા એટલે શું?
What is Marketing?
2. બજાર ક્રિયાનો સમાજલક્ષી ખ્યાલ સમજાવો.
Explain the Societal marketing concept.
3. બજાર વિભાજનની વ્યાખ્યા આપો.
Define Market Segmentation
4. પ્રસિદ્ધિ એટલે શું?
What is meant by Publicity?
5. બજારક્રિયા ઓડિટ એટલે શું?
What is meant by Marketing Audit?
6. સરકારી બજારમાં ખરીદી કોણ કરે છે?
Who buys in the Government market ?
7. પેદાશ જીવન ચક્રના તબક્કો જણાવો.
State the stages of Product Life Cycle.
8. બજાર ક્રિયા ધમકી એટલે શું?
What is Marketing Threat?

Q.3 સવિસ્તાર સમજાવો (ગમે તે એક)

13

Explain in detail (any one)

1. બજાર વિભાજનના વસ્તી વિષયક આધારોની ચર્ચા કરો.
Discuss the Demographic bases of Market Segmentation.
2. બજાર ક્રિયા મિશ્રણના તત્ત્વો સમજાવો.
Explain the Elements of Market Mix.

Q.4 ટૂંકનોંધ લખો (ગમે તે બે)

8

(A) Write short notes (any two)

1. ઓનલાઇન રિટેઇલ માર્કેટિંગના ગેરલાભો
Disadvantages of Online Retail Marketing
2. પુનઃ વેચનારાઓનું બજાર
Resellers Market
3. કિંમત નિર્ધારણના હેતુઓ
Pricing Objectives
4. જાહેરાત અને પ્રસિદ્ધિ વચ્ચેનો તફાવત
Difference between Advertisement and Publicity

(બ) કેસ સ્ટડી

6

(B) Case Study

અનુષ્કા લિ. વિવિધ પ્રકારના ઇલેક્ટ્રીકલ ઉપકરણોનું ઉત્પાદન અને વેચાણ છેલ્લા ૨૦ વર્ષથી કરે છે. આ તમામ ઉપકરણોની માંગ સતત વધતી રહે છે. આ કંપનીનો ગ્રાહક વર્ગ શ્રીમંત અને ઉચ્ચ મધ્યમ વર્ગનો છે. કંપની હંમેશા ગુણવત્તા પ્રત્યે સભાન રહે છે અને કંપનીનું ધ્યેય પ્રતિષ્ઠા અને નફાની પ્રાપ્તિનું છે. પ્રચારના માધ્યમોને કારણે આ પેદાશોની માંગ અત્યંત વધી છે. વળી, નફાકારકતા વધુ હોવાથી હરિફાઇ પણ વધી છે.

કંપનીએ વેચાણ જાળવવા અને વધારવા કેવી વ્યૂહરચના અપનાવવી જોઈએ?

Anushka Ltd, is producing and selling electrical appliances since last 20 years. Demand of these appliances is increasing constantly Company has rich and upper middle class type customers. Company is conscious about product quality and have objective of maximum profit and prestige, Due to media, the demand of product has increased as well as competition has increased due to high profit margin.

Which Strategies should be adopted by company to increase and maintain sales.
