

**2108002202040001**  
**EXAMINATION FEBRUARY-MARCH 2024**  
**BACHELOR OF COMMERCE (EXTERNAL) (SECOND YEAR)**  
**BUSINESS ADMINISTRATION**

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks:100 ]

**Instructions:**

1. Fill up strictly the following details on your answer book
  - a. Name of the Examination : **BACHELOR OF COMMERCE (EXTERNAL) (SECOND YEAR)**
  - b. Name of the Subject : **BUSINESS ADMINISTRATION**
  - c. Subject Code No : **2108002202040001**
2. Sketch neat and labelled diagram wherever necessary.
3. Figures to the right indicate full marks of the question.
4. All questions are compulsory.
5. As per the instruction no.1 of page no. 1

Seat No:

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

Student's Signature

**Q.1 ટૂંકમાં ઉત્તર આપો.**

**20**

**Answer in brief.**

1. ઓનલાઇન રિટેઇલ માર્કેટિંગ નો અર્થ આપો.  
Give the meaning of online retail marketing.
2. ઓનલાઇન તાલીમ એટલે શું ?  
What is online training?
3. ઔદ્યોગિક ઝઘડાની વ્યાખ્યા આપો.  
Define industrial disputes.
4. કારકિર્દી આયોજનનો અર્થ સમજાવો.  
Explain the meaning of career planning.
5. બજારસંશોધનની વ્યાખ્યા જણાવો.  
Define market research.
6. બજારક્રિયા ઓડિટ એટલે શું ?  
What is marketing audit?

7. માનવસંસાધન/માનવસંપત્તિ આયોજનને અસર કરતા બાહ્ય પરિબલો જણાવો.  
State the external factors affecting human resource/human resource planning.
8. મજૂરસંઘની વ્યાખ્યા આપો.  
Define labour union.
9. બ્રાન્ડિંગ એટલે શું ?  
What is branding?
10. કિંમતનીતિના પ્રકારો જણાવો.  
State the types of pricing policy.

- Q.2** માનવસંસાધન/માનવસંપત્તિ આયોજનનો અર્થ જણાવી તેની પ્રક્રિયા સવિસ્તાર સમજાવો. **16**  
State the meaning of human resource/human resource planning and explain its Process in detail.

**અથવા**  
**OR**

- a) ઓનલાઇન તાલીમ એટલે શું ? તેના ફાયદા સમજાવો. **08**  
What is online training? Explain its advantages.
- b) કર્મચારીની દ્રષ્ટિએ કારકિર્દી આયોજનના તબક્કા સમજાવો. **08**  
Explain the stages of career planning in terms of employee.

- Q.3** ઔદ્યોગિક અઘડાના ઉપાયો/પગલાની સવિસ્તાર ચર્ચા કરો. **16**  
Discuss in detail the remedies/measures of industrial disputes.

**અથવા**  
**OR**

- a) બજારના પ્રકારો જણાવી ઉપલોક્તા બજાર વિશે સમજાવો. **08**  
State the types of market and explain consumer market.

b) બજારક્રિયા સંચાલનના કાર્યક્ષેત્રની ચર્ચા કરો. 08  
Discuss the scope of marketing management.

**Q.4** બજારક્રિયા પર્યાવરણના એકમલક્ષી અને સમગ્રતાલક્ષી પર્યાવરણીય પરિબલો સમજાવો. 16  
Explain unit-oriented and holistic oriented environmental factors of marketing environment.

**અથવા**  
**OR**

a) કિંમત નિર્ધારણના ઉદ્દેશો/હેતુઓ સમજાવો. 08  
Explain the objectives of pricing.

b) બજારસંશોધનના કાર્યક્ષેત્રની ચર્ચા કરો. 08  
Discuss the scope of market research.

**Q.5** ટૂંક નોંધ લખો. (ગમે તે બે) 16  
**Write short notes. (Any TWO)**

1. મજૂરસંઘના હક્કો(અધિકારો)  
Rights of Trade Union
2. અધિકારી વિકાસની કામ(કાર્ય) બહારની પદ્ધતિઓ  
Off-the-job methods of executive development
3. બજારક્રિયા મિશ્રણના તત્વો(૪ Ps).  
Elements of marketing mix (4 Ps).
4. બજાર વિભાજનના વસ્તીવિષયક આધારો.  
Demographic Basis of Market Segmentation.

**Q.5** કેસ સ્ટડી. 16  
**Case Study.**

એલ.જી. કંપની બેંગ્લોરમાં કાર્યરત છે જે ટી.વી માટે પિક્ચર ટ્યૂબ બનાવે છે. પિક્ચર ટ્યૂબનો ઉપયોગ પોતે એલ.જી બ્રાન્ડના ટી.વી બનાવવા કરે છે. વધારાની

પિક્ચર ટ્યૂબ તેના ગ્રાહકો જેવા કે ઓનીડા, સેમસંગ, વિડિયોકોન વગેરે કંપનીઓને તેનું વેચાણ કરે છે.

છેલ્લા ત્રણ વર્ષથી પિક્ચર ટ્યૂબ વગરના CD તથા LED ટી.વી. બજારમાં ખૂબ વેચાય છે. તેથી એલ.જી કંપનીની પિક્ચર ટ્યૂબ તથા ટી.વી.નું વેચાણ સતત ઘટી રહ્યું છે. નફો ખૂબ ઘટી ગયો છે. વેચાણવૃદ્ધિના પ્રયત્નોમાં પિક્ચર ટ્યૂબના ભાવ ઘટાડી દીધા છે. પરંતુ તેની અસર વેચાણ પર થતી નથી.

બજાર સંશોધનથી જાણવા મળ્યું છે કે જો કંપની LCD તથા LED ટી.વી બનાવી બજારમાં વેચશે તો તેનું વેચાણ વધશે. કંપની નાણાકીય રીતે સધર છે. રૂ.૩૦૦ કરોડના રોકાણથી LCD તથા LED ટી.વી બનાવી શકશે. હાલમાં સોની, સેમસંગ, વિડિયોકોન વગેરે કંપનીઓ LCD તથા LED ટી.વી બનાવી બજારમાં વેચે છે. તેઓએ સારી છાપ ઊભી કરી છે. તેમનું વેચાણ સતત વધી રહ્યું છે. એલ.જી કંપનીના માર્કેટિંગ મેનેજરને LCD તથા LED ટી.વી ના વેચાણ અંગે શંકા જાય છે કારણ કે નવી પેદાશ લઈને બજારમાં પ્રવેશવાનું છે અને હરીફાઈનો સામનો કરવાનો છે.

પરંતુ કંપનીના જનરલ મેનેજર જણાવે છે કે વેચાણવૃદ્ધિના પ્રયત્નો કરીશું તો વેચાણમાં વધારો થશે.

L.G Company is operating in Bangalore which makes picture tubes for TV. Picture tubes are used by L.G brand to make TVs. Additional picture tubes are sold to their customers such as Onida, Samsung, Videocon etc.

LCD and LED TVs without picture tubes have been selling well in the market for the past three years. Therefore, the sales of LG company's picture tubes and TVs are continuously decreasing. Profits have gone down a lot. In an effort to increase sales, prices of picture tubes have been reduced. But it does not affect the sales.

Market research has revealed that if the company manufactures and sells LCD and LED TVs in the market, its sales will increase. The company is financially viable. With an investment of Rs.300 crores, LCD and LED TVs can be made. At present Sony, Samsung, Videocon etc. companies manufacture and sell LCD and LED TVs in the market. They have created a good impression. Their sales are constantly increasing. The marketing manager of the LG company has doubts about the sale of LCD and LED TVs because they have to enter the market with a new product and face the competition.

But the general manager of the company says that sales will increase if efforts are made to increase sales.

**પ્રશ્નો:**

**Questions:**

1. ટી.વી ની પિક્ચર ટ્યૂબ પેદાશ જીવનચક્રના કયા તબક્કામાં છે ?  
The TV picture tube product is in which stage of the life cycle?
2. પિક્ચર ટ્યૂબના વેચાણ વધારવા માટે જાહેરાત કરી શકાય છે? શા માટે ?  
Can advertising be done to increase the sale of picture tubes? Why?
3. કંપનીએ LCD તથા LED ટી.વી બનાવી બજારમાં વેચાણ કરવું જોઈએ ? શા માટે ?  
Should the company make and sell LCD and LED TVs in the market? Why?
4. બજાર પ્રવેશ સમયે કંપનીએ કઈ કિંમત નીતિ અપનાવવી જોઈએ? શા માટે?  
What pricing policy should the company adopt at the time of market entry? Why?

\*\*\*\*\*