



RAN-2508000605020015

T.Y.B.Com. (NEP) (Sem.-V) Examination October - 2025
Major-Marketing-VI

સૂચના : / Instructions

- (1) ઉપરોક્ત દર્શાવેલ વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fill up strictly the above details on your answer book

Seat No.:

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

Student's Signature

- પ્ર.1. સંક્ષિપ્તમાં જવાબ આપો (કોઈપણ 5)** **10**
- વૈદિક માર્કેટિંગની કોઈપણ બે વિશેષતાઓ જણાવો.
 - માર્કેટ ટાર્ગેટિંગ વ્યાખ્યાયિત કરો.
 - વ્યક્તિગત માર્કેટિંગ શું છે?
 - બ્રાન્ડ પોઝિશનિંગ વ્યાખ્યાયિત કરો.
 - “બ્રાન્ડ જાગૃતિ” નો અર્થ શું છે?
 - વેબ પોર્ટલનો અર્થ શું છે?
 - એફિલીએટ માર્કેટિંગ વ્યાખ્યાયિત કરો.
- પ્ર.2. a. ઇ-માર્કેટિંગમાં કન્ટેન્ટ માર્કેટિંગની ભૂમિકા સમજાવો.** **07**
- પ્ર.2. b. વિવિધ માર્કેટ સેગમેન્ટેશન વ્યુલરચનાઓ સમજાવો** **07**
- અથવા**
- પ્ર.2. સંકલિત માર્કેટિંગનો ખ્યાલ સમજાવો. પરંપરાગત અને આધુનિક પદ્ધતિઓનું સંકલન વ્યવસાયોને કેવી રીતે ફાયદો કરે છે? ઉદાહરણો સાથે સમર્થન આપો?** **14**
- પ્ર.3. ઇ-માર્કેટિંગનો અર્થ શું છે? ઇ-માર્કેટિંગમાં ઇન્ટરનેટની ભૂમિકા શું છે?**
- અથવા**
- પ્ર.3. a. આધુનિક વ્યવસાયમાં બ્રાન્ડિંગનો અવકાશ અને ભૂમિકા સમજાવો.** **07**
- પ્ર.3. b. કોઈપણ ૫ અસરકારક વિભાજન માપદંડોનું વર્ણન કરો. તે વ્યવસાયો માટે શા માટે મહત્વપૂર્ણ છે?** **07**
- પ્ર.4. A. ટૂંકી નોંધો (કોઈપણ 2)** **06**
- બ્રાન્ડ પોઝિશન અને બ્રાન્ડ ઇક્વિટી વચ્ચેનો તફાવત
 - પ્રકારો વેબ પોર્ટલ
 - ઓનલાઈન શોપિંગ માટે પ્રેરણા
 - પરંપરાગત માર્કેટિંગ અને આધુનિક માર્કેટિંગ વચ્ચેનો તફાવત

જાપાન ટોય કંપની લિમિટેડ, વિવિધ પ્રકારના પ્લાસ્ટિક રમકડાનું ઉત્પાદન કરે છે. કંપની ખર્ચમાં 30% નફાના માર્જિન ઉમેરીને વેચાણ કિંમત નક્કી કરે છે. તેનું બજાર ફક્ત ગુજરાતના મધ્યમ વર્ગ સુધી મર્યાદિત છે. માર્કેટિંગ નિષ્ણાંતોએ કંપની મેનેજમેન્ટને સલાહ આપી છે કે “ઉત્પાદનોની ગુણવત્તા અને ટકાઉપણું જોતા અને બાળકોના આકર્ષણને ધ્યાનમાં રાખીને, કંપનીએ કિંમતોમાં થોડો ઘટાડો કરવો જોઈએ અને ગુજરાતની બહાર પણ ઉત્પાદનોની જાહેરાત કરવી જોઈએ, જેથી વેચાણમાં વધારો થાય.” કંપનીના મેનેજમેન્ટે જવાબ આપ્યો કે “પ્રવર્તમાન ભાવે પણ, હાલની માંગને સંતોષવી મુશ્કેલ છે, તો પછી આપણે ખર્ચ કેમ ઘટાડવો જોઈએ અને નફામાં જાહેરાત ખર્ચ શા માટે કરવા જોઈએ?”

પ્રશ્નો :

કંપનીએ કયા પ્રકારની કિંમત નીતી અપનાવી છે? શું કિંમત નીતિ વાજબી છે? શા માટે ? માર્કેટિંગ મેનેજર હોવાથી બજારને કેવી રીતે લક્ષ્ય બનાવવું તે સૂચવો?

ENGLISH VERSION

Q.1. Answer in Brief (Any 5):

10

- State any two features of Vedic Marketing.
- Define Market Targeting.
- What is Individual Marketing?
- Define Brand Positioning.
- What is meant by “Brand Awareness”?
- What do you mean by Web Portal?
- Define Affiliate Marketing.

Q.2. a. Explain Role of Content Marketing in E-marketing.

07

Q.2. b. Explain different Market Segmentation Strategies.

07

OR

Q.2. Explain the concept of Integrated Marketing. How does integrating traditional and modern methods benefit businesses? Support with examples.

14

Q.3. What do you mean by E-Marketing? What are the Role of internet in E-Marketing?

14

OR

Q.3. a. Explain the Scope and Role of Branding in Modern Business.

07

Q.3. b. Describe any 5 effective segmentation criteria. Why are they important for businesses?

07

Q.4. A. Short Notes (Any 2):

06

- Difference between Brand Positioning and Brand Equity
- Types Web Portals
- Motivations for Online Shopping
- Difference between Traditional Marketing and Modern Marketing

Q.4. B. Case Study:

06

Japan Toy Co. Ltd., produces various types of plastic toys. The company decides the selling price by adding 30% profit margin to costs. Its market is restricted to middle class of Gujarat only. The Marketing experts have advised the company management that “looking the quality and durability of the products and considering the attraction of the children, the company should lower the prices marginally and advertise the products outside Gujarat also, to increase the sales.” The management of the company replied

that “even at the prevailing prices, it is difficult to satisfy the present demand, then, why should we reduce the cost and why should we do useless advertising expenses?”

Que.

Which type of Price Policy has company adopted? Whether the Pricing Policy is justified? Why? Being Marketing Manager suggest how to target the market?
