



RAN-2308000106051008

T. Y. B. Com. (Sem. - VI) Examination October - 2025
Marketing - VIII

Time: 2 Hours]

[Total Marks: 50

સૂચના : / Instructions

- (1) ઉપરોક્ત દર્શાવેલ વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fill up strictly the above details on your answer book.
- (2) Figures to the right indicate marks allotted to that question.
- (3) Write to the point answers.

Seat No.:

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

Student's Signature

પ્ર. 1. યોગ્ય વિકલ્પ પસંદ કરો.

(10)

1. નીચેના માથી કયું ટકાઉ ઉત્પાદનનું ઉદાહરણ નથી?
અ) ઓટોમોબિલ બ) ટોયલેટરીઝ
ક) ટુ વ્હીલર ડ) ઘરગથ્થું ઉપકરણો
2. અકસ્માત, આગ, ભૂકંપ જેવી આફતો સમયે દર્દીને બચાવવા _____ ની જરૂર પડે છે.
અ) એલેક્ટ્રિકલ કેર બ) મેડિકલ કેર
ક) ઈમર્જન્સી કેર ડ) રુટિન કેર
3. કોનું માર્કેટિંગ થઈ શકે?
અ) વસ્તુ બ) આઈડિયા
ક) સેવા ડ) આ તમામ
4. મોબાઈલ ફોન, ફર્નિચર, ટેલિવિઝન જેવા ઉચ્ચ-મૂલ્યવાન ઉત્પાદનો કે જેને નિર્ણય લેતા પહેલા વધુ ઈરાદાપૂર્વકના પ્રયત્નોની જરૂર હોય છે તેને _____ કહેવાય છે.
અ) બિન-ટકાઉ વસ્તુ બ) સગવડતા વસ્તુ
ક) વણમાંગી વસ્તુ ડ) શોપિંગ વસ્તુ
5. સેવામાં _____ સિવાય નીચેના લક્ષણો છે.
અ) પરિવર્તનશીલતા બ) અસ્પષ્ટતા
ક) નાશવંતતા ડ) એકરૂપતા
6. બેંકની પાસબુક, એટીએમ કાર્ડ, ચેકબુક, કર્મચારી ગણવેશ એ નીચેનામાંથી _____ ના ઉદાહરણો છે.
અ) માણસો બ) ભૌતિક પુરાવા
ક) પ્રક્રિયા ડ) વસ્તુ
7. બજારક્રિયા મિશ્રણમાં _____ એ એક માત્ર આવક ઉત્પન્ન કરનારું તત્વ છે.
અ) વસ્તુ બ) કિંમત
ક) વિતરણ ડ) પ્રોત્સાહન
8. તકનીકી જટિલતા, ઉચ્ચ ખરીદી મૂલ્ય, ટકાઉપણું એ _____ ની લાક્ષણિકતાઓ છે.
અ) બિન-ટકાઉ વસ્તુ બ) ઔદ્યોગિક વસ્તુ
ક) એફએમસીજી ડ) આમાંથી કોઈ નહીં

9. ડિસ્કાઉન્ટ કૂપન્સ, લોયલ્ટી પ્રોગ્રામ વગેરે _____ ના ઉદાહરણો છે.
 અ) પ્રચાર બ) ટેલીમાર્કેટિંગ
 ક) વેચાણ પ્રમોશન ડ) ડાયરેક્ટ માર્કેટિંગ
10. સેવા એ _____ છે જેના કારણે આપણે તેને સંગ્રહ કરી શકતા નથી અથવા પછીથી ઉપયોગ માટે સાચવી શકતા નથી.
 અ) અસ્પષ્ટ બ) નાશવંત
 ક) પરિવર્તનશીલ ડ) આમાંથી કોઈ નહીં

પ્ર. 2. શોપિંગ વસ્તુ અને ખાસ વસ્તુની ચર્ચા કરો. (14)

અથવા

પ્ર. 2. વપરાશી વસ્તુના લક્ષણો સમજાવો તથા તેના બજારક્રિયા મિશ્રણની ચર્ચા કરો. (14)

પ્ર. 3. શૈક્ષણિક સેવા તથા વ્યવસાયિક સેવાની બજારક્રિયા વિષે વિસ્તૃતમાં ચર્ચા કરો. (14)

અથવા

પ્ર. 3. સેવાની વ્યાખ્યા આપો. સેવાનું મહત્વ અને તેના પ્રકાર સમજાવો. (14)

પ્ર. 4. ટૂંકનોંધ લખો: (કોઈપણ બે) (12)

1. આરોગ્ય સેવાની બજારક્રિયા
2. ઔદ્યોગિક વસ્તુનું વર્ગીકરણ
3. વસ્તુ V/S સેવા
4. વપરાશી વસ્તુનું વર્ગીકરણ

ENGLISH VERSION

Q. 1. Answer following questions in brief. (10)

1. Which of the following is not an example of a durable product?
 a) Automobiles b) Toiletries
 c) Two wheelers d) Household appliances
2. During calamities like accident, fire, earthquake, _____ is required to save the patient?
 a) Elective care b) Medical care
 c) Emergency care d) Routine care
3. What is marketed?
 a) Goods b) Ideas
 c) Services d) All of these
4. Mobile phone, Furniture, Television like highly valued products, in which before taking decision needs willful efforts is called _____.
 a) Perishable Product b) Facilitating Product
 c) Unwanted Product d) Shopping Product
5. Service has following characteristics except _____.
 a) Variability b) Intangibility
 c) Perishability d) Homogeneity
6. Passbook, ATM card, chequebook, Employee uniform are examples of _____ in a bank.
 a) People b) Physical evidence
 c) Process d) Product

7. The only revenue producing element in the marketing mix is?
 - a) Product
 - b) Price
 - c) Place
 - d) Promotion
8. Technical complexity, high purchase value, durability are the characteristics of _____.
 - a) Non-durable goods
 - b) Industrial goods
 - c) FMCG
 - d) None from these
9. Discount coupons, loyalty programs, etc. are the examples of-
 - a) Publicity
 - b) Telemarketing
 - c) Sales promotion
 - d) Direct marketing
10. Service are _____ so that we cannot store it or save it for later use.
 - a) Intangible
 - b) Perishable
 - c) Variable
 - d) None of this

Q. 2. Discuss about shopping goods and speciality goods in detail. **(14)**

OR

Q. 2. Explain the characteristics of consumer goods and also discuss marketing mix of it. **(14)**

Q. 3. Discuss marketing of Educational service and professional service in detail. **(14)**

OR

Q. 3. Define service. Discuss the importance of service and types of service in detail. **(14)**

Q. 4. **Write short notes: (Any Two)** **(12)**

1. Marketing of Health services
2. Classification of industrial goods
3. Product V/S Service
4. Classification of consumer goods
