


RAN-2408000604020010
S. Y. B. Com. (Sem. - IV) Examination October - 2025
Major - Marketing - 3 (New)
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.

Seat No.:

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

Student's Signature
પ્ર. 1. સંક્ષિપ્તમાં જવાબો (કોઈપણ પાંચ)
(10)

1. ખરીદદારના વર્તન અને ગ્રાહકના વર્તન વચ્ચેનો તફાવત જણાવો.
2. બાયર્સ બિહેવિયરની પરિભાષા લખો.
3. સંગઠનાત્મક કસ્ટોડિયલ મોડેલથી તમારો શું અર્થ છે? વર્તન?
4. મેનીપુલેટિવ સરમુખત્યાર નો અર્થ શું છે?
5. બજાર વિભાજનનો અર્થ શું છે?
6. લક્ષ્ય માર્કેટિંગ શું છે?
7. B2B અને B2C માર્કેટિંગ વચ્ચેનો તફાવત જણાવો.

પ્ર. 2. A. ખરીદદારોના વર્તનને અસર કરતા વિવિધ પરિબલો સમજાવો.
(07)
B. હેતુઓ ખરીદવાનો તમારો અર્થ શું છે?
(07)
અથવા
પ્ર. 2. સંગઠનાત્મક કાર્યને અસર કરતા વિવિધ પરિબલોનું વર્ણન કરો. વર્તન.
(14)
પ્ર. 3. બજાર વિભાજનના વિવિધ પાયાઓનું વિગતવાર વર્ણન કરો.
(14)
અથવા
પ્ર. 3. A. બજાર વિભાજનના વિવિધ ઉપયોગો સમજાવો.
(07)
B. ડિજિટલ માર્કેટિંગનો અર્થ શું છે?
(07)
પ્ર. 4. A. ટૂંકી નોંધ લખો (કોઈપણ બે)
(06)

1. ખરીદી નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયા
2. બજાર વિભાજનના ખ્યાલ
3. મોબાઈલ માર્કેટિંગ

પ્ર. 4. B. કેસ-સ્ટડી:-

શ્રીમતી સુનિતા પટેલ તાજેતરમાં યુકેની એક બિઝનેસ સ્કૂલમાંથી એમબીએની ડિગ્રી પૂર્ણ કર્યા પછી તેમના પિતાની કંપની સ્વસ્તિક પ્રાઈવેટ લિમિટેડમાં જનરલ મેનેજર તરીકે જોડાયા છે. તેમણે જોયું કે કંપનીનું કાર્યકારી વાતાવરણ ખૂબ સ્પર્ધાત્મક નથી કારણ કે કામદારો એકબીજા સાથે વાત

કરવામાં અને ગપસપ કરવામાં ઘણો સમય વિતાવે છે. કામદારો અને કર્મચારીઓ પણ ઘણીવાર વિવિધ બહાના બનાવીને સંસ્થામાં મોડા આવે છે. આનાથી ઓર્ડર બાકી રહે છે અને કંપનીને નાણાકીય નુકસાન થાય છે. આ સદર્ભ માં નીચેના પ્રશ્નોના જવાબ આપો.

- i. કયા પ્રકારનું સંગઠનાત્મક મોડેલ કંપની માટે યોગ્ય રહેશે? (03)
- ii. પરિસ્થિતિ સુધારવા માટે શ્રીમતી સુનિતાએ કયા પગલાં લેવા જોઈએ? (03)

ENGLISH VERSION

Q. 1. Answers in Brief (Any Five) (10)

- i. Give the difference between buyer behaviour and consumer behaviour.
- ii. Give the definition of buyers' behaviour.
- iii. What do you mean by the custodial model of organisational behaviour?
- iv. What do you mean by manipulative autocrat?
- v. What do you mean by market segmentation?
- vi. What is target marketing?
- vii. Give the difference between B2B and B2C marketing.

- Q. 2. A. Explain various factors affecting buyers' behaviour. (07)
- B. What do you mean by buying motives? (07)

OR

- Q. 2. Describe various factors affecting organisational behaviour. (14)

- Q. 3. Describe in detail various bases of market segmentation. (14)

OR

- Q. 3. A. Explain various uses of market segmentation. (07)
- B. What do you mean by Digital marketing? (07)

Q. 4. A. Write Short Notes (any Two) (06)

- i. Buying decision-making process
- ii. Concept of market segmentation
- iii. Mobile Marketing

Q. 4. B. Case Study:-

Mrs. Sunita Patel has Recently joined her father's company Swastik Pvt. Ltd. as a general manager after completing her MBA degree from a business school in the UK. She found that the working environment of the company is not very competitive as workers spend a lot of time talking and gossiping with each other. Even the workers and employees often come late in the organization by making various excuses and delaying the work orders. This causes pending orders and suffering a financial loss to the company. Answer the following questions

- i. What type of Organisational behaviour model would be suitable for the company? (03)
- ii. What steps should be taken by Mrs Sunita to improve the situation? (03)