

RAN-2108002203050042

T.Y.B.Com. (External) (Set-A) Examination March - 2026
Marketing-IV

Time: 3 Hours]**[Total Marks: 100**

સૂચના : / Instructions (1) ઉપરોક્ત દર્શાવેલ વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી. Fill up strictly the above details on your answer book.	Seat No.: <table border="1"> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table> Student's Signature						

- પ્ર-1. ટૂંકમાં જવાબ લખો. 20**
- 1) આધુનિક માર્કેટિંગના કોઈપણ બે ફાયદાઓની યાદી બનાવો.
 - 2) વસ્તી વિષયક વિભાજનના કોઈપણ બે પરિબળોની યાદી બનાવો.
 - 3) ચાર લોકપ્રિય બ્રાન્ડના નામોની યાદી બનાવો.
 - 4) ઈ-માર્કેટિંગ સેવાઓ પ્રદાન કરતી ચાર વેબસાઈટના નામોની યાદી બનાવો.
 - 5) SEO સમજાવો.
 - 6) ઉત્પાદન ભિન્નતાનો અર્થ શું છે?
 - 7) ઔદ્યોગિક માલનો અર્થ શું છે?
 - 8) ભારતમાં સેવા ક્ષેત્રમાં વૃદ્ધિના કોઈપણ બે કારણોની યાદી બનાવો.
 - 9) દત્તક લેવાના તબક્કાઓની યાદી બનાવો.
 - 10) વેદિક માર્કેટિંગને વ્યાખ્યાયિત કરો.
- પ્ર-2. પરંપરાગત માર્કેટિંગ વિરુદ્ધ આધુનિક માર્કેટિંગને વિગતવાર સમજાવો. 16**
- અથવા**
- પ્ર-2. વિવિધ બજાર લક્ષ્ય વ્યૂહરચનાઓ સમજાવો. લક્ષ્ય સાથેના કાનૂની અને નૈતિક મુદ્દાઓ પણ સમજાવો. 16**
- પ્ર-3. ગ્રાહક અને કંપનીઓ માટે બ્રાન્ડ્સની ભૂમિકા સમજાવો. કોઈપણ એક બ્રાન્ડ ઈક્વિટી મોડેલ પણ સમજાવો. 16**
- અથવા**
- પ્ર-3. ઈ-માર્કેટિંગમાં ઇન્ટરનેટની ભૂમિકા સમજાવો. ઈ-માર્કેટિંગના ફાયદા અને મર્યાદાઓ પણ સમજાવો. 16**
- પ્ર-4. ઈ-મેલ માર્કેટિંગ સાથે SEO ને વિગતવાર સમજાવો. 16**
- અથવા**
- પ્ર-4. ગ્રાહક માલ માટે વર્ગીકરણ અને માર્કેટિંગ મિશ્રણ સમજાવો. 16**

પ્ર-5.	ઔદ્યોગિક માલના વર્ગીકરણ અને લાક્ષણિકતાઓ સમજાવો.	16
	અથવા	
પ્ર-5.	કોઈપણ સેવાના ઉદાહરણ સાથે સેવા માર્કેટિંગ માટે માર્કેટિંગ મિશ્રણ સમજાવો.	16
પ્ર-6.	કોઈપણ બે બાબતો વિગતવાર સમજાવો.	16
અ)	નવા ઉત્પાદન વિકાસમાં પડકારો.	
બ)	દત્તક પ્રક્રિયાને પ્રભાવિત કરતા પરિબળો.	
ક)	સેવાની લાક્ષણિકતાઓ.	

ENGLISH VERSION

Q-1.	Answer in Brief :-	20
1)	List down any two advantages of Modern Marketing	
2)	List down any two factors of Demographic Segmentation.	
3)	List down names of Four Popular Brands.	
4)	List down names of four websites offering E-Marketing Services.	
5)	Explain SEO.	
6)	What do you mean by Product differentiation?	
7)	What do you mean by Industrial Goods?	
8)	List down any two reasons for Growth in Service sector in India.	
9)	List down stages of Adoption.	
10)	Define Vedik Marketing	
Q-2.	Explain Traditional Marketing V/S Modern Marketing in detail.	16
	OR	
Q-2.	Explain Various Market Target Strategies. Also explain Legal and Ethical Issues with target.	16
Q-3.	Explain Role of Brands for Consumer and Firms. Also explain any one Brand Equity Model.	16
	OR	
Q-3.	Explain Role of Internet in E-Marketing. Also explain Advantages and Limitations of E-Marketing.	16
Q-4.	Explain SEO in detail along with E-Mail Marketing.	16
	OR	
Q-4.	Explain Classification and Marketing Mix for Consumer Goods.	16
Q-5.	Explain Classification and Characteristics of Industrial Goods.	16
	OR	
Q-5.	Explain Marketing Mix for Service Marketing with example of any service.	16
Q-6.	Explain Any Two in detail.	16
a)	Challenges in New Product Development.	
b)	Factors influencing adoption Process.	
c)	Characteristics of Service.	