

RAN-2408000603020010

S.Y.B.Com. (Sem.-III) Examination March - 2026
Marketing - I (Major)

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

GUJARATI VERSION

- પ્ર.1. ટૂંકમાં જવાબ (કોઈપણ પાંચ) 10**
- બજારનો અર્થ શું છે?
 - જરૂરિયાતો અને ઈચ્છાઓ વચ્ચેનો તફાવત જણાવો
 - આંતરિક માર્કેટિંગનો અર્થ શું છે?
 - ઉત્પાદન મિશ્રણનો ખ્યાલ આપો.
 - ઉત્પાદન નાબૂદી શું છે?
 - માનકીકરણનો અર્થ શું છે?
 - એસેમ્બલિંગ શું છે?
- પ્ર.2. સમય જતાં વ્યાપાર વ્યૂહરચનાઓને અસર કરતા પરિબળોનું વર્ણન કરો. 14**
- અથવા**
- રિલેશનશિપ માર્કેટિંગ થી તમારો શું અર્થ છે? 7
 - ડિજિટલ માર્કેટિંગ વિશે વિગતવાર સમજાવો. 7
- પ્ર.3. ઉદાહરણો સાથે ઉત્પાદન જીવન ચક્રનું વર્ણન કરો. 14**
- અથવા**
- પેકેજિંગના પ્રકારો અને કાર્યો સમજાવો. 7
 - બજારમાં નવું ઉત્પાદન કેમ નિષ્ફળ જાય છે તેની ચર્ચા કરો. 7
- પ્ર.4. A. ટૂંકી નોંધ લખો. (કોઈપણ બે) 6**
- સેવાઓ
 - સામગ્રી માર્કેટિંગ
 - ઉત્પાદન વૈવિધ્યકરણ
 - લેબલિંગ
- B. કેસ સ્ટડી:**
- શ્રી રમેશભાઈ પટેલ ગુજરાતના એક પ્રખ્યાત વેપારી છે જે અન્નપૂર્ણા મસાલા બ્રાન્ડ નામ હેઠળ વિવિધ પ્રકારના મસાલાનું ઉત્પાદન અને વેચાણ કરે છે. છેલ્લા 30 વર્ષથી તેમના ઉત્પાદનોની ગુણવત્તા અને સ્વાદ અંકબંધ છે, પરંતુ હવે, છેલ્લા કેટલાક મહિનાઓથી, કંપનીનું વેચાણ ઝડપથી ઘટી રહ્યું છે. કંપનીના ઓર્ડર રદ કરવામાં આવી રહ્યા છે અને હોલેસેલરો દ્વારા પરત કરવામાં આવી રહ્યા છે. તેમણે

આ બાબતની તપાસ કરતાં, તેમને ખબર પડી કે ઘણી નવી કંપનીઓ સસ્તા ભાવે અને હલકી ગુણવત્તા પર વિવિધ બ્રાન્ડ ના નામે મસાલા વેચી રહી છે. આ સ્થિતિમાં, તમને નીચેના પ્રશ્નોના આપવા માટે કહેવામાં આવે છે.

- | | | |
|------|--|---|
| i. | કંપની માટે યોગ્ય માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના સૂચવો | 2 |
| ii. | કંપની માટે કયા પ્રકારની કિંમત નીતિ યોગ્ય છે? | 2 |
| iii. | કંપની માટે યોગ્ય જાહેરાત નીતિ આપો. | 2 |

ENGLISH VERSION

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

- What do you mean by market?
- Give the difference between needs and wants
- What do you mean by internal marketing?
- Give the concept of the product mix.
- What is product elimination?
- What do you mean by standardisation?
- What is assembling?

Q.2. Describe factors affecting business strategies over time. 14

OR

- | | | | |
|-------------|----|---|---|
| Q.2. | A. | What do you mean by relationship marketing? | 7 |
| | B. | Explain in detail Digital marketing. | 7 |

Q.3. Describe the product life cycle with examples. 14

OR

- | | | | |
|-------------|----|--|---|
| Q.3. | A. | Explain the types and functions of packaging. | 7 |
| | B. | Discuss why a new product fails in the market. | 7 |

Q.4. A. Write short notes (Any two) 6

(i) services (ii) content marketing (iii) product diversification (iv) labelling

B. Case Study:

Mr. Rameshbhai Patel is a renowned merchant of Gujarat who produces and sells different types of spices under the brand name Annapurna masala. The quality and taste of his products have remained intact for the last 30 years, but now, over the last few months, the sales of the company are declining rapidly. The company's orders are being cancelled and returned by wholesalers. As he enquired into the matter, he came to know that many new companies were selling spices by different brand names at cheap prices and quality. In this situation, you were asked to answer the following questions.

- | | | |
|------|---|---|
| i. | Suggest a suitable marketing strategy for the company. | 2 |
| ii. | Which type of pricing policy is suitable for the company? | 2 |
| iii. | Give a suitable advertising policy for the company. | 2 |