

RAN-2408000604010001
Bachelor of Com. (NCF-NEP) (Sem.-IV) Examination April - 2026
Major - Business Administration
[Total Marks: 50]
સૂચના : / Instructions

- (1) ઉપરોક્ત દર્શાવેલ વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fill up strictly the above details on your answer book
- (2) Sketch neat and labelled diagram wherever necessary.
- (3) Figure to the right indicate full marks of question.
- (4) All questions are compulsory.

Seat No.:

Student's Signature
પ્ર. 1. ટૂંકમાં જવાબ આપો. (કોઈપણ પાંચ)
10

1. બજારક્રિયા એટલે શું?
2. બજારક્રિયા પર્યાવરણ એટલે શું?
3. બજારમાંગના પ્રકારો જણાવો.
4. ગ્રાહક વર્તણૂક એટલે શું?
5. મોડર્ન માર્કેટિંગ નો અર્થ આપો.
6. બજાર સંશોધન એટલે શું?
7. સરકારી બજાર એટલે શું? તેમાં ખરીદી કોણ કરે છે?

પ્ર. 2. બજારક્રિયા સંચાલન નું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો.
14
અથવા

- અ. ઓનલાઈન રિટેલ માર્કેટિંગ ના લાભો સમજાવો.
- બ. જુદી જુદી કિંમત નીતિઓની વિગતે ચર્ચા કરો.

07
07
પ્ર. 3. બજારક્રિયા મિશ્રણના તત્વો સવિસ્તાર સમજાવો.
14
અથવા

- અ. બજારવિભાજનના વપરાશી વસ્તુઓના આધારો ની ચર્ચા કરો.
- બ. બિન નફા-લક્ષી માર્કેટિંગમાં માર્કેટિંગના મૂળભૂત તત્વોનો ઉપયોગ ચર્ચો.

07
07
પ્ર. 4. અ. નોંધ લખો. (ગમ તે એક)
06

1. બજાર સંશોધનનું કાર્યક્ષેત્ર
2. બિન નફાકારક માર્કેટિંગનું કાર્યક્ષેત્ર
3. બજારક્રિયા અંકુશની પ્રક્રિયા

“ફૂડબાસ્કેટ ફૂડ્સ પ્રા. લિ.” છેલ્લાં 10 વર્ષથી તૈયાર ખોરાક (Ready-to-Eat) બનાવતી એક જાણીતી કંપની છે. કંપની અમદાવાદ નજીક સ્થિત પ્લાન્ટમાં પેકેટ ફૂડ, ફ્રોઝન નાસ્તા, મસાલા અને ઈન્સ્ટન્ટ મીલ્સનું ઉત્પાદન કરે છે. કંપનીના ઉત્પાદનો મુખ્યત્વે હોલસેલર અને ડિસ્ટ્રિબ્યુટરો મારફતે રિટેલ દુકાનો સુધી પહોંચે છે. થોડા મોટા શહેરોમાં કંપનીએ પોતાના આઉટલેટ પણ શરૂ કર્યા છે. છેલ્લા બે વર્ષથી કંપનીનું ઉત્પાદન વધ્યું છે, પરંતુ અપેક્ષિત પ્રમાણમાં વેચાણમાં વધારો થતો નથી. કેટલાક રિટેલરો ફરિયાદ કરે છે કે સપ્લાય સમયસર મળતો નથી, જ્યારે કેટલાક ગ્રાહકોનું કહેવું છે કે અન્ય બ્રાન્ડ્સની સરખામણીમાં ફૂડબાસ્કેટના ઉત્પાદનો વધુ મોંઘા લાગે છે. કંપનીએ અત્યાર સુધી મુખ્યત્વે અખબાર અને પોસ્ટર દ્વારા જાહેરાત કરી છે, પરંતુ યુવા ગ્રાહકો સુધી ડિજિટલ મીડિયા જેવા સાધનોનો ઉપયોગ કરીને બ્રાન્ડની ઓળખ પૂરતી રીતે પહોંચાડી શકાઈ નથી. કંપનીના મેનેજમેન્ટને એવું લાગે છે કે વિતરણ વ્યવસ્થા, ભાવ નીતિ અને અભિવૃદ્ધિ (પ્રમોશન) પ્રવૃત્તિઓમાં સુધારાની જરૂર છે. હવે કંપની નવા માર્કેટિંગ પ્લાન દ્વારા વેચાણ વધારવાનો નિર્ણય લે છે. તેમની સામે આ પ્રશ્નો છે.

- પ્ર. 1. ફૂડબાસ્કેટ ફૂડ્સ પ્રા. લિ. ના વેચાણમાં અપેક્ષિત પ્રમાણમાં વધારો થતો નથી તેના તમારા મતે, મુખ્ય કારણો કયા હોઈ શકે?
2. ભાવ નીતિમાં કયા પ્રકારના ફેરફાર કરી શકાય જેથી ગ્રાહકો આકર્ષાય?
3. યુવા ગ્રાહકોને લક્ષ્યમાં રાખીને કઈ અભિવૃદ્ધિ (પ્રમોશનલ) સ્ટ્રેટેજી અપનાવી શકાય?

ENGLISH VERSION

Q. 1. Answer briefly (Any five)

10

1. What is marketing?
2. What is marketing environment?
3. State the types of marketing demand.
4. What is consumer behaviour?
5. Give the meaning of modern marketing.
6. What is market research?
7. What is government market? Who buys in this market?

Q. 2. Explain the scope of marketing management.

14

OR

- A. Explain the benefits of online retail marketing.
- B. Discuss different pricing policies in detail.

07

07

Q. 3. Explain the elements of marketing mix in detail.

14

OR

- A. Discuss the bases of consumer goods for market segmentation.
- B. Discuss the application of the fundamental of marketing in no-profit marketing.

07

07

Q. 4. A. Write a note (Any one)

06

1. Scope of Marketing Research
2. Scope of Non-Profit Marketing
3. Process of Market Control

"Food basket Foods Pvt. Ltd." is a well-known company manufacturing ready-to-eat food for the last 10 years. The company manufactures packet food, frozen snacks, spices and instant meals in a plant located near Ahmedabad. The company's products reach retail outlets mainly through wholesalers and distributors. The company has also started its own outlets in a few major cities. The company's production has increased in the last two years, but sales are not increasing at the expected rate. Some retailers complain that supplies are not available on time, while some customers say that Food basket products seem more expensive compared to other brands. The company has so far advertised mainly through newspapers and posters, but the brand identity cannot be adequately conveyed to young consumers using tools like digital media. The management of the company feels that there is a need for improvement in the distribution system, pricing policy and promotional activities. Now the company decides to increase sales through a new marketing plan. They have these questions in front of them.

- Q. 1.** In your opinion, what could be the main reasons why the sales of Food basket Foods Pvt. Ltd. are not increasing at the expected rate?
- 2.** What kind of changes can be made in the pricing policy so as to attract customers?
 - 3.** What promotional strategy can be adopted by targeting young customers?
-