

RAN-2608000606020013

T.Y. B.Com. (NCF-NEP) (Sem. VI) Examination March - 2026
Major - Marketing (Paper - VIII)

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 જવાબ (કોઈપણ પાંચ) (10)**
- ગ્રાહક ભાવ માર્કેટિંગ વ્યાખ્યાયિત કરો.
 - નવા બજાર ઓફરિંગનો અર્થ શું છે?
 - ઔદ્યોગિક માલ માર્કેટિંગ વ્યાખ્યાયિત કરો.
 - સેવા માર્કેટિંગ વ્યાખ્યાયિત કરો.
 - ઉત્પાદન ભિન્નતા શું છે?
 - ગ્રાહક માલ વ્યાખ્યાયિત કરો.
 - ઔદ્યોગિક માલ શું છે?
- પ્ર. 2. ગ્રાહક માલ માર્કેટિંગમાં વૈદિક માર્કેટિંગ સિદ્ધાંતો કેવી રીતે લાગુ કરવા? સમજાવો. (14)**
- અથવા**
- પ્ર. 2.(અ) ગ્રાહક માલના માર્કેટિંગ મિશ્રણમાં કયા તત્વો સામેલ છે? વિગતવાર સમજાવો. (07)**
- (બ) દત્તક લેવાની પ્રક્રિયાને પ્રભાવિત કરતાં પરિબલો શું છે? સમજાવો. (07)**
- પ્ર. 3.(અ) સેવા માર્કેટિંગ મિશ્રણના ઘટકો સમજાવો. (07)**
- (બ) ઔદ્યોગિક માલના લક્ષણો સમજાવો. (07)**
- અથવા**
- પ્ર. 3. સેવા ક્ષેત્રના વિકાસના કારણો શું છે? સમજાવો. (14)**
- પ્ર. 4.(અ) ટૂંકી નોંધ (કોઈપણ એક) (06)**
- ગ્રાહક માલ અને ઔદ્યોગિક માલ વચ્ચે તફાવત
 - સેવાઓના પ્રકાર
 - માલ અને સેવાઓ વચ્ચે તફાવત
 - ઔદ્યોગિક માલનું વર્ગીકરણ
- (બ) કેસ સ્ટડી : (06)**
- સન કંપની લિમિટેડ તાજેતરમાં દેશમાં ખાનગી ઉત્પાદન શરૂ કરી રહી છે અને ભારતના શહેરી અને અર્ધ શહેરી વિસ્તારોમાં તેની શાખાઓ વધારી રહી છે. કંપનીના CEO શ્રી સમીર કંપનીને દેશમાં નફાકારક અને અગ્રણી બનાવવા માંગે છે. કંપની સાબુ, શેમ્પૂ, ડિટર્જન્ટ પાવડર વગેરે જેવા વિવિધ પ્રકારના ઉત્પાદનો પ્રદાન કરે છે. પરંતુ છેલ્લા છ મહિનામાં, કંપની અન્ય ઉત્પાદકોની તુલનામાં સારી કામગીરી કરી રહી નથી. કંપનીના CEO ડિટર્જન્ટ સાબુ અને વોશિંગ મશીન લિક્વિડ જેવા કેટલાક નવા ઉત્પાદનો પણ લોન્ચ કરવા માંગે છે.
- શું તમને લાગે છે કે કંપનીએ આ બજારમાં પ્રવેશ કરવો જોઈએ?
 - કંપનીની સ્થિતિ સુધારવા માટે સારી વ્યૂહરચનાઓ સૂચવો.

- Q. 1. Answer in Brief (Any Five) (10)**
- (a) Define Consumer Goods Marketing.
 - (b) What do you mean by New Market Offerings?
 - (c) Define Industrial Goods Marketing.
 - (d) Define Service Marketing.
 - (e) What is Product Differentiation?
 - (f) Define Consumer Goods.
 - (g) What are Industrial Goods?
- Q. 2. How to apply Vedic Marketing principles in Consumer Goods Marketing? Explain. (14)**
- OR**
- Q. 2. (a) What are the Elements in Marketing Mix of Consumer Goods? Explain in detail. (07)**
- Q. 2. (b) What are the Factors Influencing Adoption Process? Explain. (07)**
- Q. 3. (a) Explain the Components of Service Marketing Mix. (07)**
- Q. 3. (b) Explain the Characteristics of Industrial Goods. (07)**
- OR**
- Q. 3. What are the Reasons for Growth of Service Sector? Explain. (14)**
- Q. 4. (a) Short Notes (Any one) (06)**
- (a) Distinguish between Consumer Goods and Industrial Goods
 - (b) Kinds of Services
 - (c) Distinguish between Goods and Services
 - (d) Classification of Industrial Goods
- Q. 4. (b) Case Study:- (06)**
- Sun Co. Ltd. is recently started private manufacturing in the country and increasing its branches in urban and semi urban areas of India. The CEO of the company Mr. Sameer want to make the company more profitable and leading in the country. The company provides different types of products like Soap, Shampoo, Detergent Powder etc., but in the last six months, the company is not doing its well compared to other producers. The CEO of the company also wants to launch some new products like detergent soap and washing machine liquid,
- (i) Do you think the company should enter in this market?
 - (ii) Suggest a good strategy to improve the condition of the Company.
-