



A-2671
Second Year B. Com. (Sem. III) Examination
March/April – 2015
Marketing Management-2

Time : Hours]

[Total Marks : 50

સૂચના :

(૧)

<p>નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી. Fillup strictly the details of signs on your answer book.</p> <p>Name of the Examination : S. Y. B. COM. (SEM. 3)</p> <p>Name of the Subject : MARKETING MANAGEMENT-2</p> <p>Subject Code No. : 2 6 7 1 Section No. (1, 2,.....): Nil</p>	<p>Seat No. : <input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/></p> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; text-align: center; width: 100%;">Student's Signature</div>
---	---

(૨) પ્રશ્ન નં. ૧ ફરજિયાત છે.

(૩) જમણી બાજુના અંક પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

- | | | |
|---|---|----|
| ૧ | ટૂંકમાં જવાબ આપો :
(૧) ભથ્થાનાં પ્રકાર જણાવો.
(૨) છૂટનાં પ્રકાર જણાવો.
(૩) વિતરણ માધ્યમો એટલે શું ?
(૪) વિતરણ માધ્યમોના પ્રકાર જણાવો.
(૫) કદ પ્રમાણે છૂટક એજેન્સીનાં પ્રકાર જણાવો. | ૧૦ |
| ૨ | વ્યપારમાં કિંમતનું મહત્ત્વ સમજાવો. વિવિધ કિંમત નીતિઓ સમજાવો.
અથવા | ૧૪ |
| ૨ | વિતરણ માધ્યમોનું મહત્ત્વ સમજાવો. માધ્યમ પસંદગી માટેનાં વિવિધ પરિબલો સમજાવો. | ૧૪ |
| ૩ | ટૂંકી નોંધ લખો : (કોઈપણ ત્રણ)
(૧) જથ્થાબંધ વેપારીઓ દ્વારા અપાતી સેવાઓ.
(૨) પ્રવર્તન (પ્રમોશન)નાં મહત્ત્વ અને ફાયદા.
(૩) સુપર માર્કેટ.
(૪) ડિસ્કાઉન્ટ હાઉસ.
(૫) છૂટક વેપારીઓનાં કાર્યો. | ૧૮ |

૪ કેસ સ્ટડી :

૮

દામોદર લિ. ચાર પૈડાવાળી ગાડીઓ બનાવે છે. બજારમાં તીવ્ર હરિકાઈ છે. તહેવારો દરમિયાન કંપની તેનું વેચાણ વધારવા માંગે છે તે વિક્રેતા કક્ષાએ તેના ઉત્પાદનો પ્રવર્તન (પ્રમોશન) કરવા માંગે છે. તમારા પ્રમાણે કંપનીએ તેનું વેચાણ વધારવા માટે કઈ પ્રવર્તન પદ્ધતિઓ અપનાવવી જોઈએ અને કેમ ? કારણો આપો.

ENGLISH VERSION

Instructions : (1) As per the instruction no. 1 of page no. 1.
(2) Question 1 is compulsory.
(3) Figures to the right indicate marks.

- 1 Answer in brief : 10
- (1) Name types of Allowances.
 - (2) Name various types of discounts.
 - (3) What do you mean by distribution channels ?
 - (4) Name the various types of channels.
 - (5) Classify the retail agencies on the basis of size.
- 2 Explain the importance of pricing in Business. What are the various types of pricing policies ? 14
- OR**
- 2 Explain the importance of channels of distribution. What are the factors influencing the channel choice ? 14
- 3 Write short notes : (any **three**) 18
- (1) Services rendered by Wholesellers.
 - (2) Importance and advantages of promotion.
 - (3) Super markets.
 - (4) Discount houses.
 - (5) Functions of retailers.
- 4 Case study. 8
- Damodar Ltd. is a company producing four wheelers. There is tough competition in the market. The company wants to increase its sales during the festive seasons. It wants to promote its products specially at dealers level. What type of promotional tools will you recommend to increase its sales during the festive season and why ? Give reasons.