



AB-2742

Third Year B. Com. (Sem. - V) Examination

March/April - 2015

Marketing : Paper - V

Time : Hours]

[Total Marks : 50

સૂચના :

(૧)

નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી. Fillup strictly the details of signs on your answer book.	Seat No. :
Name of the Examination :	<input type="text"/>
THIRD YEAR B. COM. (SEM. - V)	<input type="text"/>
Name of the Subject :	<input type="text"/>
MARKETING - V	<input type="text"/>
Subject Code No. : <input type="text"/> 2 <input type="text"/> 7 <input type="text"/> 4 <input type="text"/> 2	Section No. (1, 2,.....) : <input type="text"/> Nil
Student's Signature	

(૨) પ્રશ્ન નં. ૧ અને પ્રશ્ન - ૪(બ) ફરજિયાત છે.

- ૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો : ૧૦
- (૧) બજારક્રિયા સંશોધન કોને કહેવાય ?
- (૨) સાહસિક સંચાલન એટલે શું ?
- (૩) પ્રાથમિક માહિતી કોને કહેવાય ? તેનાં સ્ત્રોત જણાવો.
- (૪) વેચાણ સંચાલન એટલે શું ?
- (૫) વ્યક્તિગત વેચાણ સમજાવો.
- ૨ (અ) બજારક્રિયા સંશોધનનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. ૧૩
- (બ) વેચાણ આધારણની નિષ્ણાતોનાં અભિપ્રાયની પદ્ધતિ સમજાવો.
- અથવા**
- ૨ (અ) બજારક્રિયા માહિતિ સંચારનાં હેતુઓ સમજાવો.
- (બ) વેચાણ આધારણને સ્પર્શતા બે પરિબળો સમજાવો.
- ૩ નોંધ લખો : (કોઈ પણ બે) ૧૩
- (૧) વેચાણ સંચાલનનું કાર્યક્ષેત્ર
- (૨) બજારક્રિયા સંશોધનના હેતુઓ
- (૩) વેચાણ આધારણનાં પ્રકારો
- (૪) બજારક્રિયા અધિકારીની જવાબદારીઓ.
- ૪ (અ) 'માંગનો ખ્યાલ' એટલે શું ? માંગના પ્રકારો ટૂંકમાં સમજાવો. ૭
- અથવા**
- (અ) બજારક્રિયા સંશોધનની પેનલ રીસર્ચ પદ્ધતિ સમજાવો.

(બ) કેસ સ્ટડી :-

૭

એબીસી લિ. વિવિધ પ્રકારનાં ઇલેક્ટ્રિકલ સાધનો જેવા કે પંખા, ઈસ્ત્રી, મીક્ષર, જ્યુસર વિગેરેનાં ક્ષેત્રમાં છે. કંપની બજારક્રિયાના તમામ કાર્યો એકમની બહારની એજન્સીઓને સોંપે છે. પરંતુ હવે એકમ પોતાની પેદાશોની બજારક્રિયાના કાર્યો માટે બજારક્રિયા વ્યવસ્થાતંત્ર સ્થાપવા માંગે છે. કંપનીએ કેવાં પ્રકારનું વ્યવસ્થાતંત્ર અપનાવવું જોઈએ ? કેમ ?

ENGLISH VERSION

Instructions : (1) As per the instruction no. 1 of page no. 1.
(2) Question no. 1 and Question no. 4(b) is compulsory.

- 1 Answer in Brief : 10
- (1) What do you mean by Marketing Research ?
 - (2) What is "Venture Management" ?
 - (3) What is primary data ? State its sources.
 - (4) What is Sales Management ?
 - (5) Explain "Personal Selling".
- 2 (a) Explain the scope of Marketing Research. 13
(b) Explain expert opinion method of sales forecast.
- OR**
- 2 (a) Explain marketing communication objectives.
(b) Explain any two factors affecting sales forecast.
- 3 Write notes on : (Any two) 13
- (1) Scope of sales management
 - (2) Objectives of Marketing research
 - (3) Types of Sales forecast
 - (4) Responsibilities of marketing manager.
- 4 (a) What is the concept of demand ? Explain the types of demand in brief. 7
- OR**
- (a) Explain the penal research method of marketing research.
- (b) Case study :- 7
- ABC Ltd. deals in various types of electrical equipments like fans, iron, mixer, juicers etc. Company use to outsource its marketing functions to outside agencies. But now onwards it wants to setup marketing organisation in the company for the marketing of its products. What kind of organisational structure it should have ? Why ?