



AB-2743

B. Com. (Sem. - V) Examination
March/April - 2015
Marketing : Paper - VI

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.

Name of the Examination :
B. COM. (SEM. - V)

Name of the Subject :
MARKETING : PAPER - VI

Subject Code No. : 2 7 4 3 Section No. (1, 2,.....): Nil

Seat No. :

Student's Signature

- (૨) તમારા જવાબો સ્પષ્ટ અને મુદ્દાસર હોવા જોઈએ.
(૩) જમણીબાજુના આંકડા પ્રશ્નનાં પૂરા ગુણ દર્શાવે છે.

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો :

૧૦

- (૧) ઉર્ધ્વબજાર એટલે શું ?
(૨) ઔદ્યોગિક ખરીદનારનાં ચાર લક્ષણો જણાવો.
(૩) ઈન્ટ્રાનેટની વ્યાખ્યા આપો.
(૪) ગ્રાહક સુરક્ષાધારો ક્યારથી અમલમાં આવ્યો ?
(૫) બજારસંવર્ધનની વ્યાખ્યા આપો.

૨ (અ) વરચ્યુઅલ માર્કેટીંગના લાભો સમજાવો.

૭

(બ) ગ્રાહક સુરક્ષા ધારો ૧૯૮૬ની ચર્ચા કરો.

૬

અથવા

૨ (અ) ઔદ્યોગિક વસ્તુની ગમે તે ત્રણ લાક્ષણિકતા ચર્ચો.

૭

(બ) એન્જિનીયરીંગ વસ્તુની બજારક્રિયાની ભારતના સંદર્ભમાં ચર્ચા કરો.

૬

૩ (અ) ઔદ્યોગિક ખરીદનારની લાક્ષણિકતા ટૂંકમાં સમજાવો.

૭

(બ) ઔદ્યોગિક વસ્તુના બજારક્રિયા મિશ્રણમાં વિતરણમાર્ગ સમજાવો.

૬

અથવા

AB-2743]

1

[Contd...

- ૩ (અ) ઈ-બિઝનેસ અને ઈ-માર્કેટીંગના ખ્યાલની ચર્ચા કરો. ૭
 (બ) સ્થાપક વસ્તુની ચર્ચા કરો. ૬
- ૪ (અ) ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે એક) ૬
 (૧) ઈન્ટરનેટના લાભો
 (૨) ઔદ્યોગિક બજારના પ્રકારો
- (બ) આદિત્ય લિ. વિવિધ પ્રકારના તૈયાર કપડા અને કાપડનું ઓનલાઇન ૮
 વેચાણ કરે છે. અહીં પણ તીવ્ર સ્પર્ધા થાય છે. તેનો બજારહિસ્સો ૮૫% છે.
- પ્રશ્નો :-**
 (૧) કંપનીએ ઓનલાઇન વેચાણ કરતી વખતે કઈ બાબતો ધ્યાનમાં લેવી જોઈએ ?
 (૨) કંપનીએ વેચાણ વધારવા કઈ યોજના અપનાવવી જોઈએ ? શા માટે ?

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) As per the instruction no. 1 of page no. 1.
 (2) Please answer clearly and Point wise.
 (3) Figures to the right indicates full marks of a question.

- 1 Answer in brief : 10
 (1) What is mean by Vertical Market ?
 (2) State the four characteristics of Industrial buyers.
 (3) Give the definition of Intranet.
 (4) When the consumer protection act was implemented ?
 (5) Give the definition of promotion.

- 2 (a) Explain the advantages of virtual marketing. 7
 (b) Discuss the 'Consumer Protection Act' 1986. 6

OR

- 2 (a) Discuss any three characteristics of Industrial product. 7
 (b) Discuss the marketing of Engineering goods in Indian concept. 6

- 3 (a) Explain in brief the characteristics of Industrial buyers. 7
(b) Explain the distribution channel in the marketing of Industrial product. 6

OR

- 3 (a) Discuss the concept of E-business, and E-marketing. 7
(b) Discuss the Installation. 6
- 4 (a) Write short notes on : (Any one) 6
(1) Advantages of Internet
(2) Types of Industrial market.
- (b) Aditya Ltd. Sales different types of Readymade cloth and cloth on online shopping. In this industry there is keen competition. Its market share is 85%. 8

Questions :-

- (1) Which matters would company consider on online selling ?
(2) Which scheme would company adopted to increase sales ? Why ?