



**AC-2710**  
**Second Year B. Com. (Sem. IV) Examination**  
**April / May - 2015**  
**Marketing : Paper - III**

Time : Hours]

[Total Marks : 50

સૂચના :

|  |  |
|--|--|
| <p>નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.<br/>Fillup strictly the details of signs on your answer book.</p> <p>Name of the Examination :<br/><b>S. Y. B. COM. (SEM. 4)</b></p> <p>Name of the Subject :<br/><b>MARKETING : PAPER - III</b></p> <p>Subject Code No. : <b>2 7 1 0</b> Section No. (1, 2,.....): <b>Nil</b></p> | <p>Seat No. :<br/><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; margin-top: 10px;">Student's Signature</div> |
|--|--|

- ૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો : ૧૦
- (૧) ખરીદ હેતુ એટલે શું ?
- (૨) 'ગ્રાહક સંતોષ' ઉદાહરણની મદદથી સમજાવો.
- (૩) 'સર્વિસ બ્રાન્ડિંગનો અર્થ આપો.
- (૪) બજારવિભાજન એટલે શું ?
- (૫) બજારક્રિયા વ્યૂહરચનાનો અર્થ સમજાવો.

- ૨ ગ્રાહક વર્તણૂક એટલે શું ? તેને અસર કરતાં સાંસ્કૃતિક પરિબલોની ઉદાહરણ સહિત સમજૂતી આપો. ૧૩

**અથવા**

- ૨ (અ) કોઈ પણ ચાર ખરીદ હેતુઓ ઉદાહરણની મદદથી સમજાવો. ૮
- (બ) ખરીદીની નિર્ણય પ્રક્રિયાનો પ્રથમ તબક્કો સમજાવો. ૫

- ૩ બજારક્રિયા વ્યૂહરચના ઘડતરના ફાયદાઓ જણાવી બજારક્રિયા વ્યૂહરચના ઘડતરની પ્રક્રિયાના તબક્કાઓ સમજાવો. ૧૩

**અથવા**

(અ) બ્રાન્ડ જાગૃતતા એટલે શું ? તે કેવી રીતે કેળવી શકાય ?

(બ) બજારવિભાજનના ફાયદાઓ જણાવો.

૪ (અ) નોંધ લખો : (કોઈ પણ બે)

૭

(૧) બજારવિભાજનની પ્રક્રિયા

(૨) અસરકારક બજારવિભાજનનાં આવશ્યક તત્ત્વો

(૩) વિકલનયુક્ત બજારક્રિયા

(૪) પેટન્ટ.

(બ) કેસ :

૭

બાબા રામદેવ સૌંદર્ય પ્રસાધનો તથા ખાદ્ય પદાર્થો બનાવતી કંપની પતાંજલીના નામથી શરૂ કરી છે. કંપની આ નામને કંપનીની પેદાશોની બ્રાન્ડ તરીકે પ્રચલિત બનાવવા માંગે છે. તમને લાગે છે કે તેનાથી કંપનીને ફાયદો થશે ? તેનાથી કંપનીને કેવા લાભો પ્રાપ્ત થઈ શકશે ?

## ENGLISH VERSION

**Instruction :** As per the instruction no. 1 of page no. 1.

1 Answer in short :

10

(1) What is buying motive ?

(2) Explain customer satisfaction with example.

(3) Give the meaning of service branding.

(4) What is market segmentation ?

(5) Explain the meaning of marketing strategy.

2 What is consumer behaviour ? Explain the cultural factors affecting it with the help of illustrations.

13

OR

2 (a) Explain any four buying motives with examples.

8

(b) Explain first step of decision making process of buying.

5

3 State the benefits of formulating marketing strategy and explain the stages of marketing strategy formulation.

13

OR

3 (a) What is brand awareness ? How can it created ?

(b) State the benefits of market segmentation.

- 4 (a) Write notes on : (any two) 7
- (1) Process of market segmentation.
  - (2) Requirements of effective market segmentation.
  - (3) Differential marketing
  - (4) Patent.
- (b) Case: 7
- Baba Ramdev started the company for cosmetics products as well as food items under the name of 'Patanjali'. Now the company wants to promote this as a brand for the product of the company. Do you think the company will benefit from this ? What benefits will be enjoyed by the company by doing this ?
-