



AD-2784

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

April/May - 2015

Marketing : Paper - VIII

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"/>
<input type="text" value="THIRD YEAR B. COM. (SEM. - VI)"/>	<input type="text"/>
Name of the Subject :	<input type="text"/>
<input type="text" value="MARKETING : PAPER - VIII"/>	<input type="text"/>
Subject Code No. : <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="7"/> <input type="text" value="8"/> <input type="text" value="4"/>	Section No. (1, 2,.....) : <input type="text" value="Nil"/>
Student's Signature	

(૨) જમણી બાજુના અંક પ્રશ્નના પૂરા ગુણ દર્શાવે છે.

- ૧ નીચેના પ્રશ્નોના ટૂંકમાં જવાબ આપો : ૧૦
- (૧) ગ્રામ્ય બજારક્રિયાની વ્યાખ્યા આપો.
- (૨) સર્વિસ ગેરંટીની સમજ આપો.
- (૩) લાલ રંગની વસ્તુના ચાર ઉદાહરણ આપો.
- (૪) સવલતી વસ્તુનો અર્થ સમજાવો.
- (૫) વ્યક્તિગત સેવાની વ્યાખ્યા આપો.
- ૨ ગ્રાહક સંતોષની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. ૧૩
- અથવા
- ૨ વપરાશી વસ્તુની લાક્ષણિકતાઓ ચર્ચો. ૧૩
- ૩ (અ) સેવાની ગમે તે બે લાક્ષણિકતા સમજાવો. ૭
- (બ) વસ્તુ અને સેવા વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. ૬

અથવા

- ૩ (અ) સવલતી વસ્તુની ચર્ચા કરો. ૭
 (બ) સેવાના બજારક્રિયા મિશ્રણમાં કિંમત નિર્ધારણની ચર્ચા કરો. ૬
- ૪ (અ) ટૂંક નોંધ લખો : (ગમે તે એક) ૬
 (૧) વપરાશી વસ્તુના બજારક્રિયા મિશ્રણમાં વસ્તુ આયોજન
 (૨) સેવાની બજારક્રિયાનું મહત્ત્વ.
- (બ) માટિ લિ. કાર ઉદ્યોગમાં રોકાયેલી છે તેનો બજારહિસ્સો ૫૫% છે. ૮
 આ ઉદ્યોગમાં તીવ્ર સ્પર્ધા થઈ રહી છે. હવે કંપની શહેરી વિસ્તારોની સાથે
 ગ્રામ્ય વિસ્તારોમાં પોતાની કારનું વેચાણ કરવા માંગે છે.
 પ્રશ્નો :
 (૧) કંપની ગ્રામ્ય વિસ્તારમાં સફળ થશે ? શા માટે ?
 (૨) ગ્રામ્ય સ્તરે કયા પ્રશ્નો ઉદ્ભવશે ?

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) As per the instruction No. 1 of Page No.1.
 (2) Figures to the right indicate full marks of question.

- 1 Answer in brief : 10
 (1) Give the definition of Rural Marketing.
 (2) Give the Concept of service guarantee.
 (3) Give the four illustrations of Red goods.
 (4) Give the meaning of convenience goods.
 (5) Give the definition of personal service.
- 2 Discuss in detail the customer's satisfaction. 13
 OR
- 2 Discuss the characteristics of customer products. 13
- 3 (a) Explain any two characteristics of services. 7
 (b) Give the differences between product and service. 6
 OR
- 3 (a) Discuss the convenience goods. 7
 (b) Discuss the pricing in the marketing mix of services. 6

- 4 (a) Write short note on: (any one) 6
- (1) Product planning in the marketing mix of consumer product.
 - (2) Importance of the marketing of services.
- (b) Maruti Ltd. is engaged in Car industries. Its market share is 55%. There is keen competition in these industries. Now a Company will sell his car in city area as well as rural area. 8

Questions :

- (1) The Company will succeed in Rural Area? Why?
 - (2) Which problems will be Created in Rural Area?
-