



DB-2783

B. Com. (Sem. VI) Examination

April / May - 2016

Marketing - VII

Time : Hours]

[Total Marks : 50

સૂચના :

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"/>
B. COM. (SEM. VI)	<input type="text"/>
Name of the Subject :	<input type="text"/>
MARKETING - VII	<input type="text"/>
Subject Code No. : <input type="text"/> 2 <input type="text"/> 7 <input type="text"/> 8 <input type="text"/> 3	Section No. (1, 2,.....): <input type="text"/> Nil
Student's Signature	

- ૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો. ૧૦
- (૧) સ્ટોક ગુણોત્તર =
- (૨) આંતરરાષ્ટ્રીય બજારક્રિયાનો ખ્યાલ સમજાવો.
- (૩) રિલેશનશીપ માર્કેટિંગ એટલે શું ?
- (૪) વિજ્ઞાપન અસરકારકતા માપનની પદ્ધતિઓ જણાવો.
- (૫) બજારક્રિયા કામગીરી અંકુશ એટલે શું ?
- ૨ (અ) બજારક્રિયા અંકુશની એક પદ્ધતિ તરીકે વિતરણ ખર્ચ વિશ્લેષણ સમજાવો. ૭
- (બ) આંતરરાષ્ટ્રીય બજારક્રિયા અને આંતરિક બજારક્રિયા વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. ૬
- અથવા
- ૨ (અ) રિલેશનશીપ માર્કેટિંગના ગમે તે બે મોડેલ્સ સમજાવો. ૭
- (બ) બ્રાંડ ઈમેજ અને બ્રાંડ ઓળખની ચર્ચા કરો. ૬
- ૩ (અ) કુપન પરત વિશ્લેષણ પદ્ધતિ ચર્ચો. ૭
- (બ) રિલેશનશીપ માર્કેટિંગના ફાયદા ચર્ચો. ૬

અથવા

- ૩ (અ) વેચાણદળનું મૂલ્યાંકન સમજાવો. ૭
 (બ) આંતરરાષ્ટ્રીય બજારક્રિયાની તકો વર્ણવો. ૬
- ૪ (અ) ટૂંકનોંધ લખો (ગમે તે એક) ૬
 (૧) બ્રાંડની ભૂમિકા
 (૨) રિલેશનશીપ માર્કેટિંગની મર્યાદાઓ.
- (બ) આદિત્ય છેલ્લા ૨૫ વર્ષથી ઘડિયાળનું ભારતના બજારમાં સફળતાપૂર્વક ૮
 વેચાણ કરે છે. તેનો બજારહિસ્સો ૯૦% છે. આંતરિક બજારમાં તીવ્ર
 સ્પર્ધાને કારણે તે જાપાન, રશિયા, નેપાળ, બાંગ્લાદેશ, બ્રિટનના બજાર
 તરફ નજર દોડાવે છે.
 પ્રશ્નો :
 (૧) કંપનીએ કયા વિદેશી બજારમાં પ્રવેશવું જોઈએ ? શા માટે ?
 (૨) વિદેશી બજારમાં પ્રવેશતી વખતે કયા મુદ્દા ધ્યાનમાં લેવા જોઈએ ?

ENGLISH VERSION

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

- 1 Answer in brief : 10
 (1) Stock ratio = _____.
 (2) Explain the concept of International marketing.
 (3) What is mean by relationship marketing ?
 (4) State the methods of measurement of advertisement effect.
 (5) What is mean by marketing operating control ?
- 2 (a) Explain a distribution cost analysis a one method of 7
 marketing control.
 (b) Explain the distinguish between International 6
 Marketing and Internal Marketing.
- OR
- 2 (a) Explain any two model of Relationship marketing. 7
 (b) Discuss the Brand image and Brand identity. 6

- 3 (a) Discuss the coupon counting method. 7
(b) Discuss the advantage of relationship marketing. 6
- OR
- 3 (a) Explain evaluate of sales force. 7
(b) Related the opportunities of International marketing. 6
- 4 (a) Write a short note on : (any one) 6
(1) The Role of Brand
(2) Limitation of Relationship marketing.
- (b) Aditya Ltd. successfully sales clocks in India since last 8
25 years. Its market share is 90% the keen-competition
in Internal market company eyes on Japan, Russia,
Nepal, Bangladesh, Britain.
- Questions :
- (1) In which International market company will enter
why ?
- (2) Which matters would you consider to enter in the
International marketing.
-