



DDD-0643

Second Year B. Com. (External) Examination
April / May – 2016
Marketing - I

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 100

સૂચના :

નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fillup strictly the details of signs on your answer book.

Name of the Examination :
SECOND YEAR B. COM. (EXTERNAL)

Name of the Subject :
MARKETING - I

Subject Code No. : 0 6 4 3 Section No. (1, 2,.....) : NIL

Seat No. :

Student's Signature

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો :

૨૦

- (૧) બજારક્રિયાની વ્યાખ્યા આપો.
- (૨) મેટા માર્કેટ સમજાવો.
- (૩) વસ્તુની વ્યાખ્યા આપો.
- (૪) વસ્તુસાંકળના ચાર ઉદાહરણ આપો.
- (૫) લેબલિંગના પ્રકારો જણાવો.
- (૬) બજારવિભાજનની પ્રક્રિયાના તબક્કા જણાવો.
- (૭) ગ્રાહકના પ્રકાર જણાવો.
- (૮) ઈ બિઝનેસનો અર્થ આપો.
- (૯) ટેલિ માર્કેટિંગની સમજ આપો.
- (૧૦) ગ્રીન માર્કેટિંગની સમજ આપો.

૨ બજારક્રિયાનું કાર્યક્ષેત્ર ચર્ચો.

૧૬

અથવા

૨ વસ્તુજીવનચક્રનો અર્થ સમજાવી તેના તબક્કા ચર્ચો.

૧૬

DDD-0643]

1

[Contd...

- ૩ (અ) પેકિંગની ભૂમિકા ચર્ચો. ૮
 (બ) વસ્તુમાં સુધારા વધારાની ગમે તે બે રીતો સમજાવો. ૮

અથવા

- ૩ (અ) પેકિંગ કાર્યો ચર્ચો. ૮
 (બ) સેવાની બજારક્રિયાનો ખ્યાલ સમજાવો. ૮

- ૪ (અ) બજારવિભાજનના આધારો જણાવી ગમે તે એક આધારની ચર્ચા કરો. ૮
 (બ) ગ્રાહક વર્તણૂકને અસર કરતા પરિબલો જણાવી ગમે તે બે પરિબલો સમજાવો. ૮

અથવા

- ૪ (અ) ટેલિ માર્કેટિંગના લાભો સમજાવો. ૮
 (બ) ગ્રીન માર્કેટિંગની બજારક્રિયા - વ્યૂહરચના સમજાવો. ૮

- ૫ (અ) ઈ બિઝનેસના લાભો ચર્ચો. ૮
 (બ) ખરીદ હેતુઓ વર્ણવો. ૮

અથવા

- ૫ (અ) બજારપ્રક્રિયાની પદ્ધતિમાં થતી ગેરરીતિ ચર્ચો. ૮
 (બ) એફ.બી.પી. સમજાવો. ૮૮

- ૬ (અ) ટૂંક નોંધ લખો : (ગમે તે એક) ૬
 (૧) બજાર વિભાગીકરણના લાભો.
 (૨) મોબાઈલ માર્કેટિંગ.
 (૩) આંતરિક બજારક્રિયા.
 (બ) આદિત્ય લિ. છેલ્લા ૨૫ વર્ષથી ટી.વી.નું ઉત્પાદન અને વેચાણ કરે છે. ૧૦
 નફાની ઊંચી તકોને લીધે અનેક હરીફો આ ઉદ્યોગમાં પ્રવેશ્યા છે. હવે કંપની અભિવૃદ્ધિ માટે મુશ્કેલીનો સામનો કરી રહી છે. કંપનીની વસ્તુ તેના વસ્તુજીવન ચક્રના કયા તબક્કામાં છે ? આ તબક્કામાં કેવી વ્યૂહરચના અપનાવવી જોઈએ.

ENGLISH VERSION

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

- 1** Answer in brief : **20**
- (1) Give the definition of Marketing.
 - (2) Explain the Meta market.
 - (3) Give the definition of Product.
 - (4) Give the four illustration of Product line.
 - (5) State the types of labeling.
 - (6) State the stages of market segmentation process.
 - (7) State the types of Customers.
 - (8) Give the meaning of E-business.
 - (9) Give the idea of Telemarketing.
 - (10) Give the concept of Green marketing.
- 2** Discuss the Scope of marketing. **16**
- OR**
- 2** Give the mean of product lifecycle and discuss its stages. **16**
- 3** (a) Discuss the role of packing. **8**
- (b) Explain any two methods to modification in Product. **8**
- OR**
- 3** (a) Discuss the functions of packing. **8**
- (b) Explain the Concept of Service marketing. **8**
- 4** (a) State the kinds of market Segmentation and discuss **8**
any One of them.
- (b) State the factors affection Consumer behaviour, **8**
explain any two of them.
- OR**
- 4** (a) Explain the advantages of Tele marketing **.8**
- (b) Explain the marketing Strategy of green marketing. **8**

- 5 (a) Discuss the advantages of E-business. 8
(b) Related the buying motives. 8

OR

- 5 (a) Discuss unfair practices in marketing. 8
(b) Explain F.B.P. 8

- 6 (a) Write short notes on . (any one) 6
(1) Advantages of Market segmentation.
(2) Mobile marketing.
(3) Internal marketing.
- (b) Aditya Ltd. produce and sale T.V. since last 25 years. 10
Due to high profit opportunity many competitors have entered in this industry. Now company is struggling for promotion. The product of the company is which stage of product life cycle ? Which strategies should be applied at this stage ?