



DF-2670
B. Com. (Sem. III) Examination
March / April - 2016
Marketing : Paper - I
(New Course)

Time : 2 Hours]

[Total Marks : 50

સૂચના :
(૧)

<p>નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી. Fillup strictly the details of signs on your answer book.</p> <p>Name of the Examination : B. COM. (SEM. III)</p> <p>Name of the Subject : MARKETING : PAPER - I (NEW)</p> <p>Subject Code No. : 2 6 7 0 Section No. (1, 2,.....) : Nil</p>	<p>Seat No. : <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; width: 100%;">Student's Signature</div>
---	---

(૨) પ્રશ્ન નં. ૧ ફરજિયાત છે.

- | | | |
|-------------|---|----|
| ૧ | ટૂંકમાં જવાબ આપો. | ૧૦ |
| | (૧) બજારક્રિયાની વ્યાખ્યા આપો. | |
| | (૨) પેકેજિંગના પ્રકારો જણાવો. | |
| | (૩) પેદાશ શ્રેણી એટલે શું ? ઉદાહરણ આપો. | |
| | (૪) લેબલના ફાયદાઓ જણાવો. | |
| | (૫) ગ્રાહક સંતોષ સમજાવો. | |
| ૨ | (અ) માર્કેટ પ્લેસ, માર્કેટ સ્પેસ અને મેટા માર્કેટ સમજાવો. | ૬ |
| | (બ) અર્થતંત્રમાં બજારક્રિયાનું મહત્વ સમજાવો. | ૭ |
| અથવા | | |
| ૨ | બજારક્રિયાનો વિસ્તાર / કાર્યક્ષેત્ર વિગતે સમજાવો. | ૧૩ |

૩	પેદાશ આયોજન અને વિકાસના તબક્કાઓ સમજાવો.	૧૩
અથવા		
૩	(અ) આઈડિયા (Idea) બજારક્રિયા અને વ્યવસ્થાતંત્રીય (organisational) બજારક્રિયા સમજાવો.	૬
	(બ) પેદાશ વૈવિધ્યકરણ સમજાવો.	૭
૪	(અ) કોઈ પણ બે પર નોંધ લખો. (૧) મૂલ્ય અને સંતોષ. (૨) આદર્શ પેકિંગ. (૩) ગ્રેડિંગ. (૪) પેદાશ નિષ્ફળ જવાના કારણો.	૮
	(બ) કેસ સ્ટડી : અનુપ લિ. મુંબઈમાં વિવિધ પ્રકારના ઘડિયાળોનાં ત્રણ શો-રૂમ ધરાવે છે. દર વર્ષે તેનું વેચાણ ૧૦% વધે છે. છેલ્લા બે વર્ષથી વેચાણ સ્થગિત/સ્થિર થઈ ગયું છે. બજારક્રિયા અધિકારીની દૃષ્ટિએ કંપનીએ એકમનાં આંતરિક તેમજ બાહ્ય ગ્રાહકો પર ધ્યાન આપવું જોઈએ. શું તમે તેમની સાથે સંમત છો ? શું કરી શકાય ?	૬

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) As per the instruction no. 1 of page no. 1.
(2) Question No.1 is compulsory.

1	Answer in short :	10
	(1) Define marketing.	
	(2) State the types of packaging.	
	(3) What is product line ? Give an example.	
	(4) What are the benefits of label ?	
	(5) Explain customer satisfaction.	

- 2 (a) Explain the terms : market place, market space and meta market. 6
(b) Explain the importance of marketing in economy. 7

OR

- 2 Explain the scope of marketing in detail. 13
3 Explain the stages of product planning and development. 13

OR

- 3 (a) Explain idea marketing and organisational marketing. 6
(b) Explain the product differentiation. 7

- 4 (a) Write notes on - any two : 8
(1) Value and Satisfaction.
(2) Ideal packing.
(3) Grading.
(4) Reasons for product failure.

- (b) Case study : 6
Anup Ltd. has three showrooms of different types of clocks in Bombay. Sales was increasing at the rate of 10% each year. From last two years sales are steady. According to marketing manager company should concentrate on external customers as well as internal customers. Do you agree with this ? What should be done ?