



DMM-2710
B. Com. (Sem. IV) Examination
March/April – 2016
Marketing : Paper - III

Time : 2 Hours]

[Total Marks : 50

સૂચના :

<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. IV)</p> <p>Name of the Subject : Marketing : Paper - III</p> <p>Subject Code No. : 2 7 1 0 Section No. (1, 2,.....): Nil</p>	<p>Seat No. : □ □ □ □ □ □</p> <p style="text-align: center;">Student's Signature</p>
---	--

- ૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો : ૧૦
- (૧) ખરીદ હેતુઓ જણાવો.
- (૨) બજાર વિભાજનનો અર્થ આપો.
- (૩) જીવનશૈલી સમજાવો.
- (૪) ઈ-માર્કેટિંગના બે ફાયદા જણાવો.
- (૫) ગ્રાહક વર્તણૂક એટલે શું ?
- ૨ (અ) ગ્રાહકની ખરીદીની નિર્ણય પ્રક્રિયાના તબક્કા જણાવી પહેલા બે તબક્કાઓ ૭
સમજાવો.
- (બ) બજાર વિભાજનના ફાયદાઓ જણાવો. ૬
- અથવા**
- (અ) ગ્રાહક પરમ આનંદ અને ગ્રાહક સંતોષ સમજાવો. ૭
- (બ) બજાર વિભાજનનો વસ્તીજન્ય આધાર સમજાવો. ૬
- ૩ (અ) જાહેરાતોમાં કેવી કેવી ગેરરીતિઓ આચરવામાં આવે છે ? ચર્ચો. ૭
- (બ) ગ્રીન માર્કેટિંગ પર નોંધ લખો. ૬

અથવા

- ૩ (અ) ટેલીમાર્કેટિંગનો અર્થ અને ફાયદાઓ જણાવો. ૭
 (બ) કાઉન્સિલ ફોર ફેર બિઝનેસ પ્રેક્ટિસીસ પર નોંધ લખો. ૬
- ૪ (અ) વલણ અને વ્યક્તિત્વ ગ્રાહકવર્તણૂકને કેવી રીતે અસર કરે છે ? સમજાવો. ૮

અથવા

- (અ) અસરકારક બજારવિભાજન માટેની આવશ્યક શરતો જણાવો.
 (બ) કેસ :

અમન પટેલ બહેનો માટે તૈયાર કપડાં અને સાડીઓ બનાવવાની એક કંપની સુરતમાં શરૂ કરી અને સમગ્ર ભારતમાં તેની પેદાશો વેચવાનું વિચારે છે. માર્કેટિંગ મેનેજરના મતે ઉત્પાદન કરતા પહેલાં બહેનોની ખરીદી વર્તણૂકને ક્યા પરિબળો અસર કરે તે જાણવું જોઈએ. શું તમે આ વાત સાથે સંમત છો ? કેમ ? તમારી દૃષ્ટિએ ક્યા પરિબળો અસર કરે ?

ENGLISH VERSION

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

- 1 Answer in short : 10
 (1) State Buying Motives.
 (2) Give the meaning of Market Segmentation.
 (3) Explain Life Style.
 (4) State two benefits of E-Marketing.
 (5) What is Consumer Behaviour ?
- 2 (a) State the stages of decision making process of Buyer 7
 and explain first two stages.
 (b) State the benefits of Market Segmentation. 6

OR

- (a) Explain Customer Delight and Customer Satisfaction. 7
 (b) Explain Demographic Base of Market Segmentation. 6

3 (a) Which types of unfair practices are done in advertisement ? Discuss. 7

(b) Write note on Green Marketing. 6

OR

(a) Give meaning of Telemarketing and state its benefits. 7

(b) Write note on Council for fair Business Practices. 5

4 (a) How Attitude and personality affect Consumer Behaviour ? Explain. 8

OR

(a) State the essential conditions for effective market segmentation,.

(b) Case : 6

Amal Patel thinks of starting a company for manufacturing readymade clothes and sarees for ladies in Surat and he wants to sell its product all over India. According to Marketing Manager study of which factors affecting buying behaviour of ladies should be done. Do you agree ? According to you which factors will affect ?
