



**DMM-2809**  
**B. Com. (Sem. IV) Examination**  
**March/April – 2016**  
**Marketing : Paper-III**  
**(Old Course)**

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 :</p> <p>← <b>B. Com. (Sem. IV)</b></p> <p>Name of the Subject :</p> <p>← <b>Marketing : Paper-III</b></p> <p>← Subject Code No. : <b>2 8 0 9</b> ← Section No. (1, 2,.....): <b>Nil</b></p>	<p>Seat No. :</p> <table border="1" style="width: 100%; height: 20px;"><tr><td style="width: 15%;"></td><td style="width: 15%;"></td><td style="width: 15%;"></td><td style="width: 15%;"></td><td style="width: 15%;"></td><td style="width: 15%;"></td></tr></table> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; width: 100%; height: 60px; margin-top: 10px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">Student's Signature</div>						

- ૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો : ૧૦
- (૧) બજાર વિભાગીકરણનો અર્થ આપો.
- (૨) બજારક્રિયા વ્યૂહરચના એટલે શું ?
- (૩) પેટન્ટની સમજ આપો.
- (૪) ખરીદ હેતુની વ્યાખ્યા આપો.
- (૫) ગ્રાહક વર્તણૂકની સમજ આપો.
- ૨ (અ) ખરીદહેતુઓ જણાવી ગમે તે ત્રણ સમજાવો. ૭
- (બ) ગ્રાહક પરમઆનંદની ચર્ચા કરો. ૬
- અથવા**
- ૨ (અ) બ્રાંડનાં કાર્યો ચર્ચો. ૭
- (બ) બજાર વિભાજનનું મહત્ત્વ સમજાવો. ૬
- ૩ (અ) ભૌગોલિક બજાર વિભાજન સમજાવો. ૭
- (બ) બજારક્રિયા વ્યૂહરચના ઘડતરની પ્રક્રિયા સમજાવો. ૬

**અથવા**

૩	(અ) ગ્રાહક સંતોષ ઉદાહરણથી ચર્ચો.	૭
	(બ) બ્રાન્ડ જાગૃતતાની ચર્ચા કરો.	૬
૪	(અ) ટૂંકનોંધ લખો : (એક)	૬
	(૧) વિકલનયુક્ત બજારક્રિયા	
	(૨) સંદર્ભજૂથ.	
	(બ) કેસ સ્ટડી :	૮
	અમર લિ. ઈલેક્ટ્રોનિક ઉપકરણોનું ઉત્પાદન અને વેચાણ વિતરણ કરે છે. તે અમર બ્રાંડ નામ હેઠળ સફળતાપૂર્વક વેચાણ કરે છે. હવે તે ખાદ્યપદાર્થ બજારમાં મૂકવા માંગે છે. તેને ક્યું બ્રાંડ નામ આપવું ? કેમ ?	

## ENGLISH VERSION

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

1	Answer in short :	10
	(1) Give the meaning of Market Segmentation.	
	(2) What is Marketing Strategy ?	
	(3) Give the concept of Patent.	
	(4) Define Buying Motive.	
	(5) Explain Consumer Behaviour.	
2	(a) State the Buying Motives and explain any three.	7
	(b) Discuss Customer Delight.	6
<b>OR</b>		
2	(a) Discuss the functions of Brand.	7
	(b) Explain the importance of Market Segmentation.	6
3	(a) Explain Geographical Market Segmentation.	7
	(b) Explain the process of formulation of Marketing Strategy.	6

**OR**

- 3 (a) Discuss customer satisfaction with examples. 7  
(b) Discuss the Brand awareness. 6
- 4 (a) Write short note : (any **one**) : 6  
(i) Differentiated Marketing  
(ii) Reference Group.
- (b) Case : 8  
Amar Ltd. produces and sales and distributes electronic devices. Company successfully sales under Amar brand name. Now it wants to introduce food items in market. Which brand name should be given ? Why ?
-