



DMM-2810
Second Year B. Com. (Sem. IV) Examination
March/April – 2016
Business Administration : Paper-IV
(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 : S. Y. B.Com. (Sem. IV)</p> <p>Name of the Subject : Business Administration : Paper-IV (Old)</p> <p>Subject Code No. : 2 8 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) બજારનો અર્થ આપો.
- (૨) બજારક્રિયા મિશ્રણના '4P' જણાવો.
- (૩) બ્રાન્ડિંગ એટલે શું ?
- (૪) બજારના પ્રકારો જણાવો.
- (૫) સાયબર આતંકવાદનો અર્થ આપો.
- ૨ (અ) બજારક્રિયા સંચાલનનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. ૭
- (બ) કિંમત નિર્ધારણના હેતુઓ સમજાવો. ૬
- અથવા**
- ૨ (અ) પેદાશ જીવનચક્રના તબક્કા જણાવો. ૭
- (બ) સમાજલક્ષી બજારનો ખ્યાલ સમજાવો. ૬
- ૩ (અ) બજારક્રિયા પર્યાવરણના બાહ્ય પરિબળો સમજાવો. ૭
- (બ) બજાર સંશોધનના ફાયદા સમજાવો. ૬

અથવા

- ૩ (અ) બજારક્રિયા અંકુશનું મહત્ત્વ સમજાવો. ૭
 (બ) સાયબર આતંકવાદના પ્રકાર જણાવો. ૬
- ૪ (અ) ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે એક) ૬
 (૧) જાહેરાત
 (૨) સરકારી બજાર
- (બ) કેસ : ૮
 ‘બીનાકા’ કંપનીની વસ્તુમાં બીના બ્રાન્ડ હેઠળ ટૂથ પાવડર, ટૂથપેસ્ટ અને ટૂથ બ્રશનો સમાવેશ થતો હતો. કંપનીએ શરૂઆતના ત્રણ વર્ષ દરમિયાન વિવિધ રાજ્યોમાં અને પોતાના વિસ્તારની તમામ દુકાનો અને ડિપાર્ટમેન્ટલ સ્ટોર્સ દ્વારા વેચાણ કરી સર્વોચ્ચ ઉત્પાદક કંપની ગણાવા લાગી. થોડા સમય બાદ માલૂમ પડ્યું કે અન્ય રાજ્યો અને પોતાના વિસ્તારની દુકાનોમાં અન્ય બ્રાન્ડ ટીના ટૂથ પાવડરનું વેચાણ થવા માંડ્યું તેથી કંપનીના વેચાણમાં ઘટાડો થવા લાગ્યો.
 પ્રશ્નો :
 (૧) કંપનીના વેચાણમાં ઘટાડો થવાના કારણો આપો.
 (૨) તમારી દૃષ્ટિએ કંપનીએ વેચાણ વધારવા કયા પગલા લેવા જોઈએ ?

ENGLISH VERSION

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

- 1 Answer in brief : 10
 (1) Give the meaning a Market.
 (2) State the 4P of Marketing Mix.
 (3) What is Branding ?
 (4) State the type of Market.
 (5) Give the meaning of Cyber Terrorism.
- 2 (a) Explain the scope of Marketing Management. 7
 (b) Explain the objective of Pricing. 6

OR

- 2 (a) State the stages of Product Life Cycle. 7
(b) Explain the Social Concept of Marketing. 6

- 3 (a) Explain external factors of Marketing Environment. 7
(b) Explain the advantages of Marketing Research. 6

OR

- 3 (a) Explain the importance of Marketing Control. 7
(b) State the type of Cyber Terrorism. 6

- 4 (a) Write short note : (any **one**) : 6
(i) Advertise
(ii) Government Market.
(b) Case : 8

Under the brand name of Bina, the product of Binaca Company included tooth powder, tooth paste and tooth brush. During first three years the company come to be known as the leading tooth powder producer company, by selling through all retail shops and departmental stores situated in various states and in her own area. After sometimes the company began to realise the decrease in the sale of her product in other states and in the shops of her own area, due to the fact that the selling of the tooth powder of other brand Tina had started.

Questions :

- (i) Give reasons for the decrease in the sale by company.
(ii) According to you which measures are required to be take by the company increase sale.