



B-2108002203050041

Third Year B. Com. (External) Examination

April - 2022

Marketing III

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.	Seat No. :
Name of the Examination :	<input type="text"/>
☛ Third Year B. Com. (External)	<input type="text"/>
Name of the Subject :	<input type="text"/>
☛ Marketing III	<input type="text"/>
☛ Subject Code No. :	☛ Section No. (1, 2,.....): Nil
2 1 0 8 0 0 2 2 0 3 0 5 0 0 4 1	<input type="text"/>
	Student's Signature

- 1 ટૂંકમાં જવાબ આપો : (કોઈપણ 10 પ્રશ્નો) 20
- (1) માર્કેટિંગ સંશોધનનો અર્થ સમજાવો.
 - (2) વેચાણની આગાહીનું મહત્વ સમજાવો.
 - (3) આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગ વ્યાખ્યાયિત કરો.
 - (4) સામાજિક માર્કેટિંગની ઉત્ક્રાંતિ જણાવો.
 - (5) નમૂના લેવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો.
 - (6) વેચાણની આગાહીની મર્યાદાઓનો ઉલ્લેખ કરો.
 - (7) વિતરણની આગાહીની મર્યાદાઓનો ઉલ્લેખ કરો.
 - (8) ઉપભોક્તા જાળવી રાખવાની વિભાવના સમજાવો.
 - (9) માર્કેટિંગ પ્લાનિંગના પગલાઓની યાદી બનાવો.
 - (10) માર્કેટિંગ પ્લાનિંગના ઘટકો સમજાવો.
 - (11) ગ્રાહક સંબંધ માર્કેટિંગના મહત્વ પર લખો.
 - (12) ગ્રાહક અસંતોષ દ્વારા તમે શું સમજો છો ?
 - (13) સ્થાનિક અને આંતરરાષ્ટ્રીય બજારો વચ્ચેનો તફાવત.
 - (14) બજાર સંશોધનના ઉદ્દેશ્યોને વિસ્તૃત કરો.
 - (15) CIM સમજાવો.
 - (16) ચેનલ ડિઝાઈન સમજાવો.
 - (17) જથ્થાબંધ અને છૂટક વિક્રેતાઓ પર લખો.

- (18) ચેનલોના સ્તરો જણાવો.
 (19) માંગમાં માપનના વિવિધ ખ્યાલો સમજાવો.
 (20) માહિતી સંગ્રહના સ્ત્રોત જણાવો.

- 2 નીચેના પ્રશ્નોમાંથી કોઈપણ 5 પ્રશ્નોના જવાબ આપો :
- 1A બજાર સંશોધનને વ્યાખ્યાયિત કરો અને તેની પ્રક્રિયાને વિગતવાર સમજાવો. 8
 1B સંશોધન ડિઝાઇનના પ્રકારો પર નોંધ લખો. 8
 2A વેચાણની આગાહીના પગલાં જણાવો. 8
 2B વેચાણની આગાહી કરવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો. 8
 3A માર્કેટિંગ ઓડિટ પર વિગતવાર નોંધ લખો. 8
 3B ઓપરેશનલ અને વ્યૂહાત્મક નિયંત્રણની વિભાવના સમજાવો. 8
 4A આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગ નિર્ણયોનું મહત્વ જણાવો. 8
 4B ગ્રાહક સંબંધો બનાવવા માટેની વ્યૂહરચનાઓ સમજાવો. 8
 5A સામાજિક માર્કેટિંગનો અર્થ અને પ્રક્રિયા સમજાવો. 8
 5B સામાજિક માર્કેટિંગના માર્કેટિંગ મિશ્રણને વિસ્તૃત કરો. 8
 6A સામાજિક માર્કેટિંગમાં ઊભરતા ખ્યાલો પર લખો. 8
 6B ચેનલોના કાર્યો જણાવો. 8
 7A ચેનલ તકરાર ઉકેલવા માટેની પદ્ધતિઓ સમજાવો. 8
 7B ચેનલ પર નિયંત્રણ શા માટે મહત્વનું છે ? 8
 8A E-CRM સમજાવો. 8
 8B નમૂના લેવાની પ્રક્રિયાને વિગતવાર સમજાવો. 8
 9A માર્કેટિંગ માંગને માપવા માટેના સાધનો અને પદ્ધતિઓ જણાવો. 8
 9B સામાજિક માર્કેટિંગ માટે માર્કેટિંગ યોજનાની ચર્ચા કરો. 8
 10A માર્કેટિંગ ઓડિટની વિશેષતાઓ જણાવો. 8
 10B ચેનલ પાવર પર નોંધ લખો. 8
- 11 શ્રી પટેલ એક યુવાન ગતિશીલ ઉદ્યોગપતિ છે જેઓ રૂ. 200 કરોડના વાર્ષિક ટર્નઓવર સાથે નાની ઇલેક્ટ્રોનિક કંપનીના માલિક છે. કંપની સ્થાનિક બજારમાં તેના ઉચ્ચ ગુણવત્તાવાળા ઉત્પાદનો માટે જાણીતી છે. હવે કંપની 2022ના અંત સુધીમાં વૈશ્વિક બજારમાં પ્રવેશવા માંગે છે. શ્રી પટેલ આંતરરાષ્ટ્રીય બજારમાં પ્રવેશવા ઉત્સુક છે અને મજબૂત સ્પર્ધાથી સારી રીતે વાકેફ છે, કંપનીને હરીફ કંપનીઓનો સામનો કરવો પડશે. તે આંતરરાષ્ટ્રીય વેપાર માટે નાણાકીય, સાંસ્કૃતિક અને કાનૂની અવરોધોથી પણ વાકેફ છે. જોકે કોવિડના આક્રમણથી વૈશ્વિક બજારો બહુ ફળદ્રુપ નથી.
- (A) શું શ્રી પટેલે આવા કોવિડ સમયમાં વૈશ્વિક બજારમાં પ્રવેશ કરવો જોઈએ ? 8
 (B) વૈશ્વિક બજારમાં પ્રવેશતા પહેલાં આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગ વાતાવરણના કયા પરિબલોનો અભ્યાસ કરવો જોઈએ ? 8

ENGLISH VERSION

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

- 1** Answer in short: (Any 10 questions) **20**
- (1) Explain the meaning of marketing research.
 - (2) Explain the importance of sales forecast.
 - (3) Define international marketing.
 - (4) State the evolution of social marketing.
 - (5) Explain sampling methods.
 - (6) Mention the limitations of sales forecasting.
 - (7) List out channels of distribution.
 - (8) Explain the concept of consumer retention.
 - (9) List out steps in marketing planning.
 - (10) State components of marketing planning.
 - (11) Write on the importance of consumer relationship marketing.
 - (12) What do you understand by customer dissatisfaction?
 - (13) Distinguish between domestic and international markets.
 - (14) Elaborate on the objectives of market research.
 - (15) Explain CIM.
 - (16) Explain channel design.
 - (17) Write on wholesalers and retailers.
 - (18) State the levels of channels.
 - (19) Explain various concepts of in-demand measurement.
 - (20) State the sources of data collection.
- 2** Answer any 5 questions from the following questions:
- 1A Define market research and explain its process in detail. **8**
 - 1B Write a note on types of research design. **8**
 - 2A State the steps in sales forecasting. **8**
 - 2B Explain methods of sales forecasting. **8**
 - 3A Write a detailed note on the marketing audit. **8**
 - 3B Explain the concept of operational and strategic control. **8**
 - 4A State the importance of international marketing decisions. **8**
 - 4B Explain the strategies for building customer relationships. **8**
 - 5A Explain the meaning and process of social marketing. **8**

- 5B Elaborate on the marketing mix of social marketing. 8
- 6A Write on the emerging concepts in social marketing. 8
- 6B State the functions of channels. 8
- 7A Explain the methods to resolve channel conflicts. 8
- 7B Why is it important to exercise control over the channel? 8
- 8A Explain E-CRM. 8
- 8B Explain the sampling procedure in detail. 8
- 9A State the tools and methods for measuring marketing demand. 8
- 9B Discuss the marketing plan for social marketing. 8
- 10A State the features of the marketing audit. 8
- 10B Write a note on channel power. 8
- 11 Mr Patel is a young dynamic businessman who owns a small electronic company with an annual turnover of Rs.200 crores. The company is known for its high-quality products in the domestic market. Now the company wants to enter the global market by the end of 2022. Mr Patel is keen on entering the international market and is well aware of the strong competition, the company has to face with rival companies. He is also aware of the financial, cultural, and legal barriers for international business. However, the global markets aren't very fertile since the invasion of COVID.
- (A) Should Mr Patel enter into the global market in such COVID times? 8
- (B) Which factors of the international marketing environment should be studied before entering the global market? 8
-