



UA-0593
Second Year B. Com. Examination
April/May - 2012
Marketing - I
(Old)

Time : Hours]

[Total Marks : 70

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 : S. Y. B. COM.</p> <p>Name of the Subject : MARKETING - 1 (OLD)</p> <p>Subject Code No. : 0 5 9 3 Section No. (1, 2,.....): Nil</p>	<p>Seat No. : □ □ □ □ □ □</p> <p style="text-align: center;">Student's Signature</p>
---	--

(૨) પ્રશ્ન-૧ ફરજિયાત છે.

- ૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો : ૧૦
- (૧) બજારવિભાજન એટલે શું ?
- (૨) બજારક્રિયાની આધુનિક વ્યાખ્યા આપો.
- (૩) ટેસ્ટ માર્કેટ એટલે શું ?
- (૪) બજારક્રિયાના કાર્યો જણાવો.
- (૫) લેબલના પ્રકારો જણાવો.
- ૨ વપરાશી પેદાશનું વર્ગીકરણ સમજાવો. ૧૨
- અથવા**
- પેદાશ જીવનચક્ર આકૃતિની મદદથી સમજાવો.
- ૩ (અ) બજારવિભાજનના ફાયદાઓ સમજાવો. ૧૨
- (બ) 'પેદાશમિશ્ર' પર નોંધ લખો.
- અથવા**
- (અ) બજારક્રિયાનું મહત્ત્વ સમજાવો.
- (બ) નવી પેદાશ સર્જનના અંતિમ બે તબક્કાઓ સમજાવો.

- ૪ (અ) બ્રાન્ડના ફાયદાઓ વર્ણવો. ૧૨
- (બ) નીચે જણાવેલા ખરીદ પ્રયોજનો સમજાવો.
- (૧) તંદુરસ્તી
- (૨) ફેશન
- (૩) પ્રેમ

અથવા

- (અ) ગ્રાહક વર્તણૂકને અસર કરતાં સાંસ્કૃતિક પરિબળો સમજાવો.
- (બ) પેદાશ વૈવિધ્યકરણ પર નોંધ લખો.
- ૫ ટૂંક નોંધ લખો : (કોઈ પણ ત્રણ) ૧૨
- (૧) પ્રમાણીકરણ અને ધોરણીકરણના ફાયદા
- (૨) પેદાશ શ્રેણી
- (૩) પેદાશના લક્ષણો
- (૪) ગ્રાહકવાદના કારણો
- (૫) સંદર્ભ જૂથ

- ૬ 'સોલ્ટી વેફર્સ' ગુજરાતમાં ગ્રામ્ય વિસ્તારમાં છેલ્લા ત્રણ વર્ષથી જુદા જુદા ૧૨ સ્વાદની વેફર્સનું ખૂબ કિફાયતી ભાવે વેચાણ કરે છે. ગ્રામ્ય વિસ્તારમાં વેફર્સનાં બજારમાં તે ૨૫% હિસ્સો ધરાવે છે.

કંપની વેચાણવૃદ્ધિ માટે ગુણવત્તા અને કિફાયતી કિંમત પર આધાર રાખે છે વેફર્સનાં પેકિંગ પણ સાદા હોવાથી વેફર્સની કિંમત બીજી વેફર્સ કરતાં ઓછી રાખી શકાઈ છે. કંપનીના નવા માર્કેટિંગ મેનેજરનું માનવું છે કે પેદાશની ગુણવત્તા ઉપરાંત બીજા ઘણા બધાં પાસાં પર ધ્યાન આપવું જોઈએ અને બીજા બજાર વિભાગ પર ધ્યાન પણ આપવું જોઈએ.

- (૧) તમારા મતે કયા કયા પાસાં પર ધ્યાન આપવું જોઈએ કેમ ?
- (૨) શું તમારી દૃષ્ટિએ બજારનાં બીજા વિભાગ તરફ ધ્યાન આપવું જોઈએ ? કેવાં વિભાગ તરફ ? કેવી રીતે ?

ENGLISH VERSION

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

- 1** Answer in brief : **10**
- (1) What is market segmentation ?
 - (2) Give modern definition of marketing.
 - (3) What is test market ?
 - (4) State the function of marketing.
 - (5) State the types of Label.

- 2** Explain the classification of consumer products. **12**

OR

Explain product life cycle with diagram.

- 3** (a) Explain benefits of market segmentation. **12**
(b) Write note on product mix.

OR

- (a) Explain the importance of marketing.
(b) Explain last two stages of new product development process.

- 4** (a) Describe the benefits of brand. **12**
(b) Explain following buying motives.
(1) Health
(2) Fashion
(3) Love

OR

- (a) Explain cultural factors affecting consumer behaviour.
(b) Write a note on product diversification.

5 Write short notes : (any **three**) **12**

- (1) Advantages of Standardization and grading
- (2) Product line
- (3) Characteristics of product
- (4) Reasons for consumerism
- (5) Reference group

6 Case study : **12**

Salty wafers is selling wafers in rural area of Gujarat at reasonable cost since last three years. Its market share is 25%. For sales promotion company relies on quality and reasonable price. Price of wafers are comparatively less due to simple packaging. New marketing manager believes that company should give attention to other area as well and it should also focus on other segment too.

- (1) According to you which area should be considered ?
Why ?
- (2) Should another segment be considered ?
Which segment ? How ?