



UA-0594
Second Year B. Com. Examination
April/May - 2012
Marketing : II
(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 : 2</p> <p>Subject Code No. : 0 5 9 4 Section No. (1, 2,.....): Nil</p>	<p>Seat No. : [][][][][][][]</p> <p>Student's Signature</p>
---	--

(૨) પ્રશ્ન નં - ૧ ફરજિયાત છે.

(૩) જમણી બાજુના અંક પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો -

૧૦

- (૧) રેડિયો દ્વારા અપાતી જાહેરાતના ચાર ફાયદાઓ જણાવો.
- (૨) કાર્યાનુસાર જથ્થાબંધ વેપારીના પ્રકારો જણાવો.
- (૩) બેવડી કિંમતનિધિ એટલે શું ?
- (૪) સગવડપૂરીપાડતા એજન્ટનો અર્થ શું થાય ?
- (૫) અભિવૃદ્ધિ મિશ્રનો અર્થ આપો.

૨ (અ) વિતરણમાર્ગોની પસંદગીને અસર કરતાં પરિબળો ચર્ચો.

૬

(બ) સંકળાયેલી દુકાનો સમજાવો. તેનાં ફાયદા-ગેરફાયદા સમજાવો.

૬

અથવા

૨ (અ) મધ્યસ્થીની સેવા મહત્વની છે' ચર્ચો.

૬

(બ) હાઈપર માર્કેટ અને સુપર માર્કેટની વ્યાખ્યા આપી તફાવત આપો.

૬

૩ (અ) વ્યક્તિગત વેચાણના લક્ષણો સમજાવો.

૬

(બ) બજારક્રિયાનાક્ષેત્રમાં જાહેરાતનું મહત્વ ચર્ચો.

૬

અથવા

- ૩ (અ) ડીલરકક્ષાએ વેચાણવૃદ્ધિ સમજાવો. ૬
 (બ) 'મેઈલ ઓર્ડર હાઉસ' શું છે ? તેના ફાયદા-ગેરફાયદા જણાવો. ૬

- ૪ (અ) પડતરલક્ષી કિંમતનીતિના ફાયદા ગેરફાયદા સમજાવો. ૬
 (બ) કિંમતનિર્ધારણને અસર કરતાં વિવિધ પરિબલો ચર્ચો. ૬

અથવા

- ૪ (અ) ૧૯૭૭ના તોલમાપ ધારાનું મહત્વ સમજાવો. ૬
 (બ) છૂટક વેપારી દ્વારા પૂરી પાડવામાં આવતી સેવાઓ સમજાવો. ૬

- ૫ ટૂંકનોંધ લખો - (ગમે તે બે) ૧૨
 (૧) કિંમત નિર્ધારણના પ્રકારો
 (૨) વેચાણ વૃદ્ધિનું મહત્વ
 (૩) અભિવૃદ્ધિના સાધન તરીકે જાહેરાત
 (૪) વટાવના પ્રકારો

- ૬ કેસ સ્ટડી : ૧૨

મનુ લિ. વિવિધ પ્રકારનાં રમકડાં બનાવે છે. તેની કિંમત નક્કી કરતી વખતે તે પડતરમાં ૨૦% નફો ઉમેરે છે.

બજાર ક્રિયા અધિકારી કંપનીના મુખ્ય અધિકારીને સલાહ આપે છે કે પેદાશની ગુણવત્તા સારી છે, પેદાશ ટકાઉ છે અને બાળકો આ રમકડાંથી આકર્ષાય છે તો જો તેની કિંમત થોડીક ઘટાડવામાં આવે તો વેચાણમાં વૃદ્ધિ થશે.

કંપનીના મુખ્ય અધિકારી કહે છે કે હાલની કિંમતે કંપની ગ્રાહકોની માંગને પહોંચી વળતી નથી તો શા માટે પેદાશની કિંમત ઘટાડું ?

પ્રશ્નો :

- (૧) કંપનીએ કઈ કિંમતનીતિ અપનાવી છે ?
 (૨) શું આ કિંમતનીતિ બરાબર છે ? કેમ ?
 (૩) જો કંપની આજ કિંમતનીતિ ભવિષ્યમાં અપનાવશે તો તેનાં ભવિષ્યનાં પરિણામે કેવાં હશે ?

ENGLISH VERSION

- Instructions :**
- (1) As per the instruction No. 1 of page No. 1
 - (2) Question 1 is compulsory.
 - (3) Figures is the right indicates marks.

- 1** Answer in brief : **10**
- (1) State four advantages of Radio advertising.
 - (2) State the types of functional wholesaler.
 - (3) What do you mean by dual pricing.
 - (4) What do you mean by facilitating agents ?
 - (5) What do you mean by promotion mix ?

- 2** (a) Discuss the factors affecting the selection of distribution channels. **6**
- (b) Discuss chain stores, and explain its advantages and disadvantages. **6**

OR

- 2** (a) "The services of a middleman are important" Discuss. **6**
- (b) What is the difference between Hyper market and super market. Define them ? **6**
- 3** (a) Explain the features of personal selling. **6**
- (b) Discuss the importance of advertising in the field of marketing. **6**

OR

- 3** (a) Explain the sales promotion at dealer's level. **6**
- (b) What is mail order house ? Discuss its advantages and disadvantages. **6**

- 4** (a) Explain the advantages and disadvantages of cost-oriented pricing. **6**
- (b) Discuss the various factor affecting pricing decisions. **6**

OR

- 4** (a) State the important regulation of weight and measures Act 1977 **6**
- (b) Explain the various services provided by retailers. **6**

- 5** Write short notes : (any two) **12**
- (1) Types of pricing
 - (2) Importance of sales promotion
 - (3) Advertising as a tool of promotion
 - (4) Types of discounts

6 Case study :

12

Manu limited Produces various types of toys. Company adds. 20% profit on cost is determine price of product.

Marketing executive advices company's executive that products quality is good. Product is durable and children are attracted towards toys so if its price are reduced slightly, sales will be increased. Company's executive said that even at the prevailing prices it is difficult to satisfy the demands. Why should I reduced in prices ?

Questions :

- (1) Which pricing policy has been adopted by company ?
 - (2) Whether this price policy is true ? Why ?
 - (3) If company will continue this pricing policy.
What will be future consequences ?
-