



**UA-0643**  
**Second Year B. Com. Examination**  
**February/March – 2012**  
**Marketing - I**  
**(New Course)**

Time : 3 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 : <input type="text" value="S. Y. B. Com."/></p> <p>Name of the Subject : <input type="text" value="Marketing - 1 (New)"/></p> <p>Subject Code No. : <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="3"/> Section No. (1, 2,.....) : <input type="text" value="NIL"/></p>	<p>Seat No. : <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></p> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; height: 60px; margin-top: 10px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">Student's Signature</div>
---	---

(૨) પ્રશ્ન નં. ૧ ફરજિયાત છે.

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો :

૧૦

- (૧) નવી પેદાશ ખ્યાલમાં શાનો સમાવેશ થાય ?
- (૨) પેદાશ શ્રેણીનું ઉદાહરણ આપો.
- (૩) સામાજિક બજારક્રિયાનો ખ્યાલ સમજાવો.
- (૪) બજારક્રિયાની રૂઢિચુસ્ત અને આધુનિક વ્યાખ્યા આપો.
- (૫) ગ્રાહકસુરક્ષા ધારાના હેતુઓ જણાવો.

૨ (અ) ગ્રીન માર્કેટિંગ પર નોંધ લખો.

૧૨

(બ) વેચાણ પછીની સેવાઓ સમજાવો.

**અથવા**

(અ) બજારક્રિયા અભ્યાસના અભિગમો જણાવી કોઈ પણ બે પર નોંધ લખો.

(બ) બજારવિભાજનના ફાયદાઓ જણાવો.

- ૩ (અ) પેકિંગનાં કાર્યો વર્ણવો. ૧૨  
 (બ) પેદાશ વૈવિધ્યકરણ પર નોંધ લખો.

**અથવા**

- (અ) પેદાશ જીવનચક્રના પડતીના તબક્કાની વ્યૂહરચનાઓ સમજાવો.  
 (બ) પેદાશમિશ્ર એટલે શું ? તેમાં સુસંગતતા અને ઊંડાણ સમજાવો.

- ૪ (અ) બજારક્રિયા વ્યૂહરચના ઘડતર પર નોંધ લખો. ૧૨  
 (બ) ખરીદીના હેતુઓ જણાવી કોઈ પણ ત્રણ સમજાવો.

**અથવા**

- (અ) સંસ્કૃતિ અને જીવનશૈલી ગ્રાહક વર્તણૂકને કેવી રીતે અસર કરે છે ?  
 - સમજાવો.  
 (બ) ગ્રાહક પરમઆનંદ એ ગ્રાહક સંતોષથી કંઈક વિશેષ છે. - સમજાવો.

- ૫ ટૂંકનોંધ લખો : (ત્રણ) ૧૨  
 (૧) લેબલના ફાયદા  
 (૨) ભૌગોલિક બજારવિભાજન  
 (૩) કૌટુંબિક બ્રાન્ડ અને વ્યક્તિગત બ્રાન્ડ  
 (૪) પેદાશનાં લક્ષણો  
 (૫) સંદર્ભ જૂથ.

- ૬ કેસ સ્ટડી : ૧૨

‘ફલેક્ષ’ કંપની વિવિધ પ્રકારનાં બિસ્કીટ બનાવે છે. આકર્ષક પેકિંગ અને ઊંચી ગુણવત્તાવાળા આ ઊંચી કિંમતના બિસ્કીટ ધનિક વર્ગનાં લોકોમાં પ્રિય છે. કંપનીના બિસ્કીટનું વેચાણ દર વર્ષે ૫%ના દરે વધે છે. કંપની તમામ બિસ્કીટ માટે કૌટુંબિક બ્રાન્ડનો ઉપયોગ કરે છે.

હવે કંપની વધુ નફો મેળવવા ચોકલેટના બજારમાં પ્રવેશવા ઈચ્છે છે. ચોકલેટના બજારમાં ખૂબ હરીફાઈ હોવાથી સામાન્ય વર્ગનાં બાળકો અને યુવાનો માટે ચોકલેટ બનાવવા કંપની વિચારે છે.

- (૧) શું કંપનીનો ચોકલેટ બનાવવાનો નિર્ણય યોગ્ય છે ? કેમ ?  
 (૨) નફામાં વૃદ્ધિ કરવા કંપની પાસે કયા વિકલ્પો છે ?  
 (૩) ચોકલેટ માટે કેવી બ્રાન્ડનીતિ અપનાવવી જોઈએ ?  
 (૪) ચોકલેટના પેકિંગ અને લેબલ અંગે તમારાં સૂચનો આપો.

## ENGLISH VERSION

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

- 1** Answer in brief : **10**
- (1) What is included in concept of new product ?
  - (2) Give an example of product line.
  - (3) Explain the concept of social marketing.
  - (4) Give traditional and modern definition of marketing.
  - (5) State the objectives of Consumer Protection Act.

- 2** (a) Write a note on green marketing. **12**  
(b) Explain after sales services.

**OR**

- (a) State the approaches to marketing. Write a note on any two.
- (b) State the benefits of market segmentation.

- 3** (a) Narrate the functions of packaging. **12**  
(b) Write a note on product diversification.

**OR**

- (a) Explain the strategies of decline stage of product life cycle.
- (b) What is product mix ? Explain its depth and consistency.

- 4** (a) Write a note on formulation of marketing strategy. **12**  
(b) What are the buying motives ? Explain any three.

**OR**

- (a) How culture and life style affects the behaviour of consumer ? - Explain.
- (b) "Customer delight is more than customer satisfaction" - Explain.

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

- (1) Advantages of label
- (2) Demographic segmentation
- (3) Family brand and individual brand
- (4) Product characteristics
- (5) Reference group.

**6** Case study : **12**

Flex Company is producing different types of biscuits. These costly biscuits are by rich class due to attractive packaging and best quality. Sales of biscuits is increasing at the rate of 5% per year. Company is adopting family brand policy.

Now to earn more profit company wants to enter in chocolate market. Chocolate market is more competitive so company wants to produce chocolates for children and young generation of middle class.

- (1) Is the decision of making chocolate is advisable ?  
Why ?
- (2) What are the alternatives to increase profit ?
- (3) Which branding policy should be adopted for chocolates ?
- (4) Give your suggestions for packing and label of chocolates.