



UA-0644
Second Year B. Com. Examination
February/March – 2012
Marketing : Paper - II
(New Course)

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 :</p> <p>S. Y. B. Com.</p> <p>Name of the Subject :</p> <p>Marketing - 2 (New Course)</p> <p>Subject Code No. : 0 6 4 4 Section No. (1, 2,.....) : NIL</p>	<p>Seat No. :</p> <table border="1" style="width: 100%; height: 20px;"><tr><td style="width: 15%;"></td><td style="width: 15%;"></td><td style="width: 15%;"></td><td style="width: 15%;"></td><td style="width: 15%;"></td><td style="width: 15%;"></td></tr></table> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-top: 10px;">Student's Signature</div>						

(૨) પ્રશ્ન નં. ૧ ફરજિયાત છે.

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો :

૧૦

- (૧) કિંમત નિર્ધારણના હેતુઓ જણાવો.
- (૨) છૂટક વેપારી એટલે કોણ ?
- (૩) ટેલી શોપીંગ નેટવર્કની આકૃતિ દોરો.
- (૪) અભિવૃદ્ધિનો અર્થ શું થાય ?
- (૫) ટેલી માર્કેટીંગ એટલે શું ?

૨ કિંમત નિર્ધારણનું મહત્ત્વ સમજાવો. પેદાશના કિંમત નિર્ધારણને કયા પરિબલો અસર કરે છે ? ૧૨

અથવા

૨ કિંમત નિર્ધારણ એટલે શું ? કિંમત નક્કી કરવાની વિધિ કઈ છે ?

૩ વિવિધ વિતરણ માર્ગો સમજાવો અને છૂટક વિતરણ માર્ગ ટૂંકમાં સમજાવો. ૧૨

અથવા

૩ વેચાણ વૃદ્ધિનો અર્થ સમજાવો. વૈયક્તિક વેચાણના લક્ષણો અને કાર્યો કયાં છે ? ૧૨
જણાવો.

૪ જાહેરાતના હેતુઓ અને મહત્ત્વ સમજાવો. ભારતમાં વેચાણવૃદ્ધિ અને જાહેરાત ૧૨
પર કયા કાનૂની નિયંત્રણો છે ? જણાવો.

અથવા

૪ ૧૯૭૭નો તોલમાપ ધારો શું છે ? પેકીંગ થયેલી પેદાશો માટેની જોગવાઈઓ ૧૨
જણાવો.

૫ ટૂકનોંધ લખો : (કોઈ પણ બે) ૧૨

(૧) એમ. કોમર્સ

(૨) ભારતમાં 'Out of home' જાહેરાત

(૩) અભિવૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ.

(૪) વિતરણ માર્ગની પસંદગીને અસર કરતાં પરિબળો.

૬ આદિત્ય લિ. છેલ્લા ૫૦ વર્ષથી ટુ - વ્હીલર અને થ્રી - વ્હીલર વાહનોનાં ૧૨

બજારમાં છે. તેમનો બજાર હિસ્સો અનુક્રમે ૫૦% અને ૬૦% છે. તાજેતરમાં તેમણે ફોર - વ્હીલર બજારમાં મૂક્યું. કંપનીએ તેના એજીન અને એવરેજ બાબત પર ખાસ ધ્યાન આપ્યું છે. ગ્રાહકને તેના નાણાંની સામે યોગ્ય વળતર મળે તે બાબતે કંપની સજાગ છે કંપનીએ આ ૨૦૦ સી. સી ના ફોર - વ્હીલરને ટ્રાન્સપોર્ટેશન કાર તરીકે બજારમાં લોન્ચ કરી છે. કંપનીએ બજાર સંશોધન કરીને જ પેદાશ તૈયાર કરી છે કંપનીએ ભારત ઉપરાંત બીજા દેશોની જરૂરિયાતો પણ ધ્યાનમાં રાખી છે. કંપનીના મતે - આ વાહનનો ઉપયોગ ધંધા માટે વધુ થવાનો હોવાથી નિષ્ફળતાની શક્યતા નથી.

(૧) કંપની બજારમાં સફળ થશે ?

(૨) સફળતા માટે કેવી વ્યૂહરચના અપનાવવી જોઈએ ?

(૩) કેવી કિંમતનીતિ અપનાવવી ?

(૪) વેચાણ વૃદ્ધિ અને વિજ્ઞાપન માટે કઈ વ્યૂહરચના અપનાવવી ?

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
- (i) List out pricing objectives.
 - (ii) What do you mean by retailer ?
 - (iii) Draw a teleshopping network diagram.
 - (iv) What do you mean by promotion.
 - (v) What do you mean by tele marketing ?

- 2 Explain the significance of pricing what factors influence the pricing of a product ? 12

OR

- 2 What do you mean by price determination ? What is the procedure involved in the pricing process ?

- 3 Explain the various types of distribution channels and retail organisation in brief. 12

OR

- 3 Explain the meaning of sales promotion. What are the features and function of personal selling ? 12

- 4 Explain the objectives and importance of advertising. 12
What are legal restrictions on the sales promotion and advertising in India ?

OR

- 4 What is meant by standard of weight and measures Act 1977 ? What are the provisions under this Act for the packed commodities ? 12

- 5** Write short notes : (any two) **12**
- (i) M. business
 - (ii) Out of home advertising in India.
 - (iii) Promotional Methods.
 - (iv) Factors influencing channel choice.

6 Case Study : **12**

Aditya Ltd. is in two wheeler and three wheeler market

since last 50 years. Market share of these two products is 50%. and 60% respectively company launched four wheeler in market. Company has given proper attention towards engine and average. Company is aware that customer should get the honefits for what they pay for.

Company has launched this new 200 C.C. four wheeler as transportation car. Company has launched if after proper market research and has also taken care about requirement of other countries customers. According to company this vehical is going to be used for business so there is no chance for failure.

- (i) Do you think that this will success ?
- (ii) Which strategies should be adopted to get success ?
- (iii) Which price policy should be adopted ?
- (iv) Which strategies for publicity and sales promotion should be adopted ?