



AAT-002-001207

Seat No. _____

B. Com. (Sem. II) (CBCS) Examination

April / May – 2016

Core - I : Fundamentals of Marketing - II

Faculty Code : 002

Subject Code : 001207

Time : **2.30 Hours**]

[Total Marks : **70**

- સૂચના : (૧) બંને વિભાગના પ્રશ્નોના જવાબ મુખ્ય ઉત્તરવહીમાં જ લખવા.
 (૨) દરેક પ્રશ્નના ગુણ સરખા છે.

વિભાગ - I

1 નીચેના દરેક પ્રશ્નના આપેલ વિકલ્પમાંથી સાચા વિકલ્પ લખો : [20]

- (1) માર્કેટિંગ મિશ્રના ચાર 'P' માં મહત્વનું પરિબલ કયું છે. ?
 (A) પેદાશ (B) કિંમત
 (C) ભૌતિક વિતરણ (D) અભિવૃદ્ધિ
- (2) વેચાણવૃદ્ધિની પદ્ધતિઓનું વર્ગીકરણ.....
 (A) ગ્રાહકલક્ષી વેચાણવૃદ્ધિ (B) સેલ્સમેનલક્ષી વેચાણવૃદ્ધિ
 (C) વિતરણલક્ષી વેચાણવૃદ્ધિ (D) ઉપરોક્ત તમામ
- (3) વેચાણ કળા એ શું છે ?
 (A) કળા (B) વિજ્ઞાન
 (C) સાધન (D) કળા અને વિજ્ઞાન બંને
- (4) વસ્તુ વેચાણનું વધુ પ્રચલિત, જૂનું, અસરકારક અને પ્રસિદ્ધ રૂપ કયું છે ?
 (A) સામુહિક વેચાણ (B) પરોક્ષ વેચાણ
 (C) ટપાલ દ્વારા વેચાણ (D) વ્યક્તિગત વેચાણ

- (5) વેચાણ સંચાલનનો હેતુ શું હોય છે ?
 (A) મહત્તમ વેચાણ (B) સત્તત વૃદ્ધિ
 (C) મહત્તમ નફો (D) ઉપરોક્ત તમામ
- (6) સ્ત્રીઓ જરૂરી વસ્તુની જાહેરાત માટે કયું મેગેઝીન પસંદ કરે છે ?
 (A) ઇન્ડિયા ટુડે (B) ફેમિલી
 (C) બીઝનેસ ટુડે (D) ફેમિના
- (7) બજાર વિભાજનના મુખ્ય આધારો કેટલા છે ?
 (A) બે (B) ત્રણ (C) પાંચ (D) ચાર
- (8) શાખ નીતિનું નિર્ધારણ કોના દ્વારા થાય છે ?
 (A) શાખનીતિ પોતે (B) ગ્રાહક દ્વારા
 (C) સેલ્સમેન દ્વારા (D) વેચાણ સંચાલન દ્વારા
- (9) પ્રત્યક્ષ અને સરળ વેચાણ પદ્ધતિ કઈ છે ?
 (A) ટેલીમાર્કેટિંગ (B) ડિસ્કસન ગ્રુપ
 (C) મેઈલીંગ લીસ્ટ (D) ઈ - માર્કેટિંગ
- (10) ભારતમાં માર્કેટિંગ માહિતીની પદ્ધતિ કેવી છે ?
 (A) પર્યાપ્ત (B) નબળી
 (C) મજબૂત (D) અદ્યતન
- (11) અભિવૃદ્ધિ મિશ્રના પરિબલો કેટલા છે?
 (A) બે (B) ત્રણ (C) ચાર (D) પાંચ
- (12) અભિવૃદ્ધિ મિશ્રના લક્ષણો કયા છે ?
 (A) ફ્રી સેમ્પલ પુરા પાડવા (B) વધારાના લાભ પુરા પાડવા
 (C) પુનઃ ખરીદીનો લાભ આપવો (D) ઉપરોક્ત તમામ

- (13) જાહેરાત એટલે શું ?
- (A) ચોક્કસ વસ્તુપર લોકનું ધ્યાન ખેંચવું
(B) વેચાણ વૃદ્ધિના પ્રયાસ કરવા
(C) મફત વસ્તુ પૂરી પાડવી
(D) આમાંથી એક પણ નહીં
- (14) વેચાણ કળા એ કોનો સુભગ સમન્વય - સંગમ છે ?
- (A) વિજ્ઞાન અને કળા (B) ગ્રાહક - ગ્રાહક
(C) સેલ્સમેન - ઉત્પાદક (D) ઉત્પાદક - વેપારી
- (15) ગ્રાહક ની વર્તણુક પર અસર કરતા પરિબલો કયા છે ?
- (A) આર્થિક પરિબલો (B) સામાજિક પરિબલો
(C) નૈતિક પરિબલો (D) ઉપરોક્ત તમામ
- (16) “આપના વિચારો બીજાના મગજમાં દાખલ કરવા એટલે માહિતી સંચાર” એમ કહેનાર કોણ ?
- (A) શ્રી મેકાર્થી (B) ડૉ. સક્સેના
(C) ગુંડલાય (D) પ્રો. ફિલિપ કોટલર
- (17) ગ્રાહક વર્તણુક અંગેનું ઉત્તેજક પ્રતિભાવ મોડેલ રજુ કરનાર કોણ ?
- (A) ડૉ. સક્સેના (B) શ્રી સ્ટેનટન
(C) પ્રો. ફિલિપ કોટલર (D) પ્રો. શેરલેકર
- (18) વિજ્ઞાપનના ભાવી કાર્યક્રમોનું આયોજન એટલે શું છે?
- (A) અભિવૃદ્ધિ (B) માર્કેટિંગ મિશ્ર
(C) માહિતીસંચાર (D) જાહેરાત અંદાજપત્ર
- (19) જાહેરાત અંદાજપત્રની પદ્ધતિઓ કેટલી છે ?
- (A) બે (B) ત્રણ (C) ચાર (D) પાંચ
- (20) વિલિયમ સ્ટેનટને વ્યક્તિગત વેચાણ પ્રક્રિયા અંગેનું આપેલું મોડેલ શું છે ?
- (A) RIDSAC (B) Four ‘P’
(C) AIDA (D) SWOT

વિભાગ – II

- 2 અભિવૃદ્ધિ મિશ્ર એટલે શું ? અભિવૃદ્ધિ મિશ્રના મુખ્ય ઘટકો સમજાવો. [10]

અથવા

વેચાણ કળા એટલે શું ? વેચાણ કળાનું મહત્વ સમજાવો.

- 3 વેચાણ અભિવૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાણ અભિવૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ જણાવો. [10]

અથવા

વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું ? વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનું મહત્વ સમજાવો.

- 4 માર્કેટિંગ એટલે શું ? માર્કેટિંગનાં પ્રકારો જણાવો. [10]

અથવા

જાહેરાત એટલે શું ? જાહેરાત અંદાજપત્ર પર નોંધ લખો.

- 5 ભારતમાં જાહેરાતનું રેખાચિત્ર તપાસો. [10]

અથવા

નવી વેચાણ નીતિ સમજાવો.

- 6 ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈ પણ બે) [10]

- (1) ઈ – માર્કેટિંગ
- (2) બજાર સંશોધન
- (3) માર્કેટિંગ માહિતી સંચાર
- (4) બજાર વિભાજનના આધારો
- (5) ગ્રામ્ય બજારનું મહત્વ

ENGLISH VERSION

Instructions :

- (1) Write answer of both section in Answer sheet.
- (2) All questions carry equal marks.

SECTION - I

1 Write true option of every question give below. [20]

- (1) What is important factor in four 'P' of marketing Mix ?
(A) Product (B) Price
(C) Physical Distribution (D) Promotion
- (2) The classification of sales promotion system is.....
(A) Consumer oriented sales promotion
(B) Salesman oriented sales promotion
(C) Distribution oriented sales promotion
(D) As above all
- (3) What is Salesmanship ?
(A) Art (B) Science (C) Tool (D) Art & Science both
- (4) Which is the more prevalent, old, effective and popular form of selling goods ?
(A) Collective sales (B) Indirect sales
(C) Sales through post (D) personal sales
- (5) What is the purpose of sales management ?
(A) Sales maximization (B) Continuous Growth
(C) Profit maximization (D) All above this
- (6) Which magazine is selected of advertising on womens ?
(A) India Today (B) Family
(C) Business Today (D) Femina
- (7) How many main bases of marketing segmentation ?
(A) Two (B) Three (C) Five (D) Four

- (8) Credit policy is determined by whom ?
 (A) Credit policy itself (B) Customer
 (C) Salesman (D) Sales manager
- (9) Which is direct and soft selling method ?
 (A) Tele marketing (B) Discussion group
 (C) Mailing list (D) E – Marketing
- (10) How is marketing information system in India ?
 (A) Adequate (B) Weak
 (C) Strong (D) Up-to-date
- (11) How many factors of promotion mix ?
 (A) Two (B) Three (C) Four (D) Five
- (12) What are the symptoms of promotion mix ?
 (A) To give free sample
 (B) To give added advantage
 (C) To give advantage of repurchasing
 (D) all above these
- (13) What is advertise ?
 (A) Draw attention towards particular goods
 (B) To give promote sales
 (C) To give free goods
 (D) None of these
- (14) Whose are fortunate Regular – Meeting union a Salesmanship ?
 (A) Science & Art (B) Consumer - Consumer
 (C) Salesman - Producer (D) Producer – Merchant
- (15) What are factors affecting on consumer behavior ?
 (A) Economic Factors (B) Sociological Factors
 (C) Ethical Factors (D) all above these
- (16) Who says “Pouring our view-points in the brain of other is communication” ?
 (A) Shree McCarthy (B) Dr. Saxena
 (C) Gundlay (D) Prof. Fillip Kotler
- (17) Who to present inflammatory model views consumer behavior ?
 (A) Dr. Saxena (B) Shree Stanton
 (C) Prof. Fillip Kotler (D) Prof. Sherlleker

- (18) What advertising means planning for future trading programs ?
 (A) Promotion (B) Marketing Mix
 (C) Communication (D) Advertising Budget
- (19) How many methods of advertising Budget ?
 (A) Two (B) Three (C) Four (D) Five
- (20) What is give model views personal selling process a William ?
 (A) RIDSAC (B) Four 'P'
 (C) AIDA (D) SWOT

SECTION - II

- 2 What is Promotion Mix ? Explain the main elements of promotion mix. [10]
OR
 What is Salesmanship ? Explain the importance of Salesmanship.
- 3 What is sales Promotion ? State the method of sales promotion. [10]
OR
 What is Sales organization ? Explain the importance of sales organization
- 4 What is Marketing ? State the types of marketing. [10]
OR
 What is Advertising ? Write note on Advertising Budget.
- 5 Examine the profile of advertising in India. [10]
OR
 Explain the New Sales Policies.
- 6 Write Short Note. [Any Two] [10]
 (1) E – Marketing
 (2) Marketing Research
 (3) Marketing Communication
 (4) The bases of market segmentation.
 (5) Importance of Rural Marketing