



DO-002-001207

Seat No. \_\_\_\_\_

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

April / May - 2015

**Core - I : Fundamentals of Marketing - II**

**Faculty Code : 002**

**Subject Code : 001207**

Time :  $2\frac{1}{2}$  Hours]

[Total Marks : 70

- સૂચના : (1) બંને વિભાગના પ્રશ્નોના જવાબ મુખ્ય ઉત્તરવહીમાં જ લખવા.  
(2) દરેક પ્રશ્નના ગુણ સરખા છે.

**વિભાગ - I**

- 1 નીચેના દરેક પ્રશ્નના આપેલ વિકલ્પમાંથી સાચા વિકલ્પ લખો. 20
- (1) અભિવૃદ્ધિ મિશ્રના કેટલાં પરિબલો છે ?  
(A) બે (B) ત્રણ  
(C) પાંચ (D) ચાર
- (2) આપણા વિચારો બીજાના મગજમાં દાખલ કરવા એટલે માહિતીસંચાર, કોનો મત છે ?  
(A) સ્ટીલ કુન્ડીક (B) એસ.એ. સેરલેકર  
(C) ઓઈટોકલીપનર (D) ડો. શેક્ષોન
- (3) વર્તમાનવ્યવસ્થામાં મુખ્યત્વે કેટલા પ્રકારનાં વ્યવસ્થાતંત્રો જોવા મળે છે ?  
(A) બે પ્રકાર (B) આઠ પ્રકાર  
(C) છ પ્રકાર (D) ચાર પ્રકાર
- (4) શ્રી હર્બટહસને આપેલ વેચાણ પ્રક્રિયાના તબક્કા કઈ ફોર્મ્યુલા તરીકે ઓળખાય છે ?  
(A) SWOT (B) AIDA  
(C) Four 'P' (D) RIDSAC

- (5) જાહેરાત એ.....
- (A) કળા (B) વિજ્ઞાન  
(C) કળા અને વિજ્ઞાન બંને (D) એમાંથી એક પણ નહીં
- (6) નીચેનામાંથી કઈ એડવર્ટાઈઝિંગ કંપની ગુજરાતની છે ?
- (A) ચિત્રા લિયો બર્નેટ (B) રેડીસનડાય એન્ડ બી  
(C) બેટરબિઝનેશ બ્યૂરો (D) મુદ્રા કોમ્યુનિકેશન
- (7) અસરકારક બજાર વિભાજન માટે નીચેનામાંથી કયું બિંદુ જવાબદાર છે ?
- (A) વાસ્તવિકતા (B) એક્સેસિબિલિટી  
(C) પરિમાણ (D) ઉપરોક્ત તમામ
- (8) ઈ-માર્કેટિંગની વિશેષ ઓળખ .....
- (A) On line marketing (B) Internet marketing  
(C) Internet advertising (D) ઉપરોક્ત તમામ
- (9) ગ્રામીણ બજારનું મહત્ત્વ શું હોય છે ?
- (A) શહેરી બજારમાં હરીફાઈમાં વધારો  
(B) ગ્રામીણ ભારતમાં સામાજિક-આર્થિક બદલાવ  
(C) ગ્રામીણ બજારનું કદ  
(D) ઉપરોક્ત તમામ
- (10) ભારતમાં માર્કેટિંગનાં સંશોધનોને શું માનવામાં આવે છે ?
- (A) બિનજરૂરી ખર્ચ (B) સમયનો બગાડ  
(C) ઉર્જાનો બગાડ (D) હોબી ઘોડો
- (11) આધુનિક સમયમાં દૈનિક શ્રાવ્ય માધ્યમનું કયું અંગ સૌથી વધુ ઉપયોગી છે ?
- (A) T.V. (B) ક્રિઓસ્ક  
(C) રેડિયો (D) સિનેમા
- (12) સામાન્ય રીતે વેચાણના કેટલા ટકા જાહેરાત માટે ફાળવવામાં આવે છે ?
- (A) ૧૦ થી ૧૫% (B) ૫ થી ૧૫%  
(C) ૦૫ થી ૨૦% (D) ૧૦ થી ૨૦%

- (13) વેચાણ પ્રક્રિયાના મુખ્ય કેટલા પ્રકાર છે ?
- (A) પાંચ (B) સાત  
(C) આઠ (D) એમાંથી એક પણ નહીં
- (14) RIDSAC ફોર્મ્યુલામાં 'R' નો અર્થ શું થાય છે ?
- (A) Reception (B) Regret  
(C) Roger (D) એમાંથી એક પણ નહીં
- (15) સેલ્સમેનની શ્રેષ્ઠ મૂડી શું છે ?
- (A) નફો (B) સંતુષ્ટ ગ્રાહક  
(C) ઉત્પાદક (D) અન્ય સેલ્સમેન
- (16) કુટુંબની આવક અનુસાર બજારનું કેટલા વિભાગમાં વિભાજન થઈ શકે ?
- (A) બે (B) સાત  
(C) ચાર (D) પાંચ
- (17) બજાર સંશોધનની કેટલી પદ્ધતિ છે ?
- (A) બે (B) ત્રણ  
(C) ચાર (D) પાંચ
- (18) પ્રત્યક્ષ અને સરળ વેચાણ પદ્ધતિ કઈ છે ?
- (A) ઈ-માર્કેટિંગ (B) ડિસ્કસન ગ્રુપ  
(C) મેઈલિંગ લિસ્ટ (D) ટેલિ માર્કેટિંગ
- (19) જાહેરાતનું નિયંત્રણ કરવા માટે બેટર બીઝનેસ બ્યૂરોઝ (B.B.B.) ની સ્થાપના ક્યાં કરવામાં આવી હતી ?
- (A) ભારત (B) યુ.એસ.એસ.આર.  
(C) યુ.એસ.એ. (D) યુ.કે.

(20) મુંબઈમાં એડવર્ટાઈઝિંગ કાઉન્સિલ ઓફ ઈન્ડિયાની સ્થાપના ક્યારે કરવામાં આવી હતી ?

(A) ૧૯૫૯

(B) ૧૯૧૪

(C) ૧૯૩૭

(D) ૧૯૪૯

## વિભાગ - II

2 અભિવૃદ્ધિમિશ્ર એટલે શું ? અભિવૃદ્ધિ મિશ્રના મુખ્ય ઘટકો સમજાવો. 10

અથવા

2 વેચાણ અભિવૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાણ અભિવૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ જણાવો. 10

3 વેચાણ કળા એટલે શું ? વેચાણ કળાના મુખ્ય ઘટકો જણાવો. 10

અથવા

3 વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું ? વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના પ્રકારો જણાવો. 10

4 જાહેરાતની વ્યાખ્યા આપી ભારતમાં જાહેરાતનું રેખાચિત્ર તપાસો. 10

અથવા

4 જાહેરાત એટલે શું ? જાહેરાતની ભૂમિકા જણાવો. 10

5 બજાર વિભાજન એટલે શું ? બજાર વિભાજનના આધારો ટૂંકમાં સમજાવો. 10

અથવા

5 માર્કેટિંગના પ્રકારો જણાવો. 10

6 ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈ પણ બે) 10

(૧) ઈ-માર્કેટિંગ

(૨) જાહેરાત અંદાજપત્ર

(૩) બજાર સંશોધન

(૪) માર્કેટિંગ માહિતી સંચાર

(૫) નવી વેચાણ નીતિ.

## ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) Write answer of both sections in Answer Sheet.  
(2) All questions carry equal marks.

### SECTION - I

**1** Write true option of every question give below : **20**

- (1) How many constituents are there of Promotion Mix ?
- (A) Two (B) Three  
(C) Five (D) Four
- (2) Who's a view-point ? "Pouring our view points in the brain of other is Communication."
- (A) Still Cundiff (B) S. A. Sherleker  
(C) OitoKlippner (D) Dr.Saxon
- (3) In the present economy mainly how many types of sales organization are found ?
- (A) Two (B) Eight  
(C) Six (D) Four
- (4) Stage of selling process given up shri Herbert Hasen is known as which formula ?
- (A) SWOT (B) AIDA  
(C) Four 'P' (D) RIDSAC
- (5) Advertise is \_\_\_\_\_
- (A) Art (B) Science  
(C) Art & Science both (D) None of these

- (6) Which of the following advertising company is from Gujarat ?
- (A) Chitra Leo Burnet
  - (B) RedisionDy& B.
  - (C) Better Business Bureau
  - (D) Mudra Communication
- (7) Which of the following point is responsible for effective market segmentation ?
- (A) Sustainability      (B) Easy Accessibility
  - (C) Measurability      (D) All of these
- (8) E-marketing also referred to as \_\_\_\_\_.
- (A) On line marketing    (B) Internet marketing
  - (C) Internet advertising   (D) All of these
- (9) What is the importance of rural market ?
- (A) Increasing competition in rural market
  - (B) Social-economic change in rural market
  - (C) Size of the rural market
  - (D) All of these
- (10) What is considered marketing research in India ?
- (A) Unnecessary expenditure
  - (B) Waste of time
  - (C) Wastage of energy
  - (D) Hobby Horse
- (11) Which medium of Audio–Video is most useful in modern time ?
- (A) T. V.                      (B) Kiosk
  - (C) Radio                      (D) Cinema

- (12) Generally how many percentages of is directed for advertisement ?
- (A) 10 to 15 %                      (B) 05 to 15 %  
(C) 05 to 20 %                      (D) 10 to 20 %
- (13) How many main stage of sales process ?
- (A) Five                                  (B) Seven  
(C) Eight                                (D) None of these
- (14) What is the meaning of 'R' in RIDSAC formula ?
- (A) Reception                          (B) Regret  
(C) Roger                                (D) None of these
- (15) What is the excellence capital of salesmen ?
- (A) Profit                                (B) Satisfied consumer  
(C) Producer                            (D) Other salesmen
- (16) How many in parts may be partition of market pursuant income of family ?
- (A) Two                                  (B) Seven  
(C) Four                                 (D) Five
- (17) How many method of marketing research ?
- (A) Two                                  (B) Three  
(C) Four                                 (D) Five
- (18) Which is the direct and soft selling method ?
- (A) E-mailing                          (B) Discussion group  
(C) Mailing List                        (D) Tele marketing
- (19) Which was established of batter business Bureaus for control of advertising ?
- (A) India                                 (B) U. S. S.R.  
(C) U. S. A.                              (D) U. K.
- (20) Which was established of Advertising Council of India in Mumbai ?
- (A) 1959                                 (B) 1914  
(C) 1937                                 (D) 1949

**SECTION – II**

**2** What is Promotion Mix ? Explain the main elements of Promotion mix. **10**

**OR**

**2** What is Sales Promotion ? State the method of sales promotion. **10**

**3** What is Salesmanship ? State the main elements of Salesmanship. **10**

**OR**

**3** What is Sales Organization ? State the types of sales organization. **10**

**4** Give definition of advertising, examine the profile of advertising in India. **10**

**OR**

**4** What is Advertising ? State the role of advertising. **10**

**5** What is Market Segmentation ? Explain the bases of market segmentation **10**

**OR**

**5** State the types of marketing. **10**

**6** Write short note : **(any two)** **10**

- (1) E - Marketing
- (2) Advertising Budget
- (3) Marketing Research
- (4) Marketing Communication
- (5) New Sales Policies.