



RAN-0270

S.Y.B.Com. (Sem. IV) Examination

March / April - 2019

Business Administration (New Course)

[Total Marks: 50

સૂચના : / Instructions

નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fill up strictly the details of signs on your answer book

Name of the Examination:

S.Y.B.Com. (Sem. IV)

Name of the Subject :

Business Administration

Subject Code No.: 0 2 7 0

Seat No.:

--	--	--	--	--	--

Student's Signature

પ્રશ્ન નં. ૧ અને પ્રશ્ન નં. ૪ (બ) ફરજિયાત છે.

પ્રશ્ન-૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો.

(૧૦)

૧. બજારક્રિયા સંચાલનનો અર્થ જણાવો.
૨. હરીફાઈલક્ષી કિંમતનીતિ એટલે શું?
૩. જાહેરાતનો અર્થ જણાવો.
૪. બ્રાન્ડિંગની વ્યાખ્યા આપો.
૫. બજાર સંશોધન એટલે શું?

પ્રશ્ન-૨ (અ) બજારક્રિયાનો સમાજલક્ષી ખ્યાલ વર્ણવો.

(૦૭)

(બ) સરકારી બજાર અંગે ચર્ચા કરો.

(૦૬)

અથવા

- (અ) ઓનલાઈન રિટેઈલ માર્કેટિંગના ગેરલાભો જણાવો.
- (બ) બજારક્રિયા મિશ્રણના ઘટકોની ચર્ચા કરો.

- પ્રશ્ન-૩ (અ) બજારક્રિયા પર્યાવરણના સમગ્રતાલક્ષી પરિબળો વર્ણવો. (૦૭)
 (બ) જુદી-જુદી કિંમતનીતિઓ વિશે જણાવો. (૦૬)

અથવા

- (અ) જાહેરાત અને પ્રસિદ્ધી વચ્ચેનો તફાવત જણાવો. (૦૭)
 (બ) બજાર સંશોધન નું મહત્વ વર્ણવો. (૦૬)

- પ્રશ્ન-૪ (અ) ટૂંકનોંધ લખો. (ગમે તે એક) (૦૭)

૧. બજારક્રિયા અંકુશના ઉદ્દેશો.
૨. પુનઃ વેચનારાઓનું બજાર
૩. બજાર વિભાજનના વસ્તી-વિષયક આધારો.

- (બ) કેસ સ્ટડી. (૦૭)

ઓનિડા કંપની બેંગ્લોરમાં કાર્યરત છે. જે ટી.વી માટે પિક્ચર ટ્યૂબ બનાવે છે. પિક્ચર ટ્યૂબનો ઉપયોગ પોતે ઓનિડા બ્રાન્ડના ટી.વી બનાવવામાં કરે છે. વધારાની પિક્ચર ટ્યૂબ તેના ગ્રાહકો જેવા કે સેમસંગ, એલ.જી, વિડિયોકોન વગેરે કંપનીઓને તેનું વેચાણ કરે.

છેલ્લા ૩ વર્ષથી પિક્ચર ટ્યૂબ વગરના LCD તથા LED ટી.વી બજારમાં ખૂબ વેચાય છે. તેથી ઓનિડા કંપનીની પિક્ચર ટ્યૂબ અને ટી.વીનું વેચાણ સતત ઘટી રહ્યું છે. નફો ખુબ ઘટી ગયો છે. વેચાણવૃદ્ધિના પ્રયત્નોમાં પિક્ચર ટ્યૂબના ભાવ ઘટાડી દેવામાં આવ્યા છે. પરંતુ તેની અસર વેચાણ પર થતી નથી.

બજાર સંશોધનોથી જાણવા મળ્યું છે કે જે કંપની LCD તથા LED ટીવી બનાવી બજારમાં વેચશે તો તેનું વેચાણ વધશે. કંપની નાણાકીય રીતે સઘ્ધર છે રૂા. ૧૦૦ કરોડના રોકાણથી LCD તથા LED ટી.વી બનાવી શકશે. હાલમાં સોની, સેમસંગ, એલ.જી. વગેરે કંપનીઓએ LCD તથા LED ટી.વી બનાવી બજારમાં વેચે છે. તેમણે સારી છાપ ઊભી કરી છે. તેમનું વેચાણ સતત વધી રહ્યું છે. ઓનિડા કંપનીના માર્કેટીંગ મેનેજરને LCD તથા LED ટી.વીના વેચાણ અંગે શંકા જાય છે. કારણ કે નવી પેદાશ લઈને બજારમાં પ્રવેશવાનું છે, અને હરીફાઈનો સામનો કરવાનો છે.

પરંતુ કંપનીના જનરલ મેનેજર જણાવે છે કે વેચાણવૃદ્ધિના પ્રયત્નો કરીશું તો વેચાણમાં વધારો થશે.

- પ્રશ્નો- ૧) ટી.વીની પિક્ચર ટ્યૂબ પેદાશ જીવનચક્રના કયા તબક્કામાં છે?
 ૨) કંપનીએ LCD તથા LED ટી.વી બનાવી બજારમાં વેચાણ કરવું જોઈએ? શા માટે?
 ૩) બજાર પ્રવેશ સમયે કંપનીએ કઈ કિંમત નીતિ અપનાવવી જોઈએ? શા માટે?

ENGLISH VERSION

Instruction: Que No. 1 and Que. 4(b) is compulsory.

Que-1. Answer in Brief. (10)

1. State the meaning of marketing management.
2. What is mean by competitive pricing.
3. State the meaning of advertising.
4. Give definition of Branding.
5. What is meant by market research?

Que-2 (A) Describe the Societal concept of marketing. (07)

(B) Discuss about government market. (06)

OR

(A) State the disadvantages of online retail marketing . (07)

(B) Discuss elements of marketing mix. (06)

Que-3 (A) Describe the macro factors of marketing environment. (07)

(B) State about different pricing policies. (06)

OR

(A) State the difference between advertising and publicity. (07)

(B) Describe importance of market research. (06)

Que-4 (A) Write the short notes (any one) (07)

1. Objective of marketing control.
2. Reseller market.
3. Demographic bases of market segmentation.

(B) Case Study (07)

“ONIDA” company is working in Bangalore. They are producing picture tube for T.V. Use of Picture tube for own “ONIDA” Brand T.V. producing. Extra picture tube are selling to their customer like Samsung, L.G., Videocon and other companies.

Since last three years picture tube less LCD and LED T.V are more selling in market. So picture tube and T.V. of “ONIDA” company is continues decrease, profit is very much decrease, for the effort of sales promotion, the price of picture tube are decreased, but its effect on sales is nothing.

Knowing by market research is that,if company should make LCD and LED T.V and sale in market though its sales will be increase. Company is, financially strong. Company should make LCD and LED T.V by investing 100 Cr.

In present Sony, Samsung, L.G. and other companies are made and sale of LCD and LED T.V. in market. They make good brand, their sales are continues increases, marketing manager of 'ONIDA' company's is doubt about sales of LED and LCD TV because entering in market by new product and defence of compitions.

But company's general manager is state that sales will be increase by efforts of sales promotions.

Que -

1. In which Stages is T.V. Picturtube in product life cycle ?
2. Should Company's making and selling of LED and LED T.V. in a market? Why?
3. Which pricing policy adopt at the time of entering in the market ? why?
