

MC-II-01

April-2007

Marketing Management

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 100

સૂચના : બધા પ્રશ્નોના ગુણ સરખા છે.

1. “વ્યૂહાત્મક આયોજકોનાં ઉપયોગ અંગે માર્કેટીંગ યોજનાઓ વિકસાવવા માટે તથા તેને અમલમાં મૂકવા માટે દરેક ધંધામાં માર્કેટીંગ સંચાલન એ માર્કેટીંગ ડેટા વિકસાવવો જરૂરી છે.” – ચર્ચો. (20)

અથવા

‘અસરકારક માર્કેટીંગ વ્યૂહરચનાઓ ઘડવા કંપનીએ તેના હરીફો તેમજ હયાત અને સંભવિત ગ્રાહકોનો અભ્યાસ કરવો જોઈએ.’ – ચર્ચો.

2. (અ) “આંતરરાષ્ટ્રીય વેપારનાં ક્ષેત્રનો વધારો એ ઘણા બધા પરિબલોનું સંયુક્ત પરિણામ છે.” – આ વિધાન સમજાવો. (20)

(બ) “આંતરિક અને આંતરરાષ્ટ્રીય બજાર વચ્ચે કોઈ તફાવતનાં કારણો નથી.” – આ વિધાનની ટીકાત્મક સમીક્ષા કરો.

અથવા

બજાર ચકાસણી એટલે શું ? શા માટે કંપનીઓ બજાર ચકાસણી (કસોટી) અપનાવે છે ? ગ્રાહક પેદાશોની બજાર ચકાસણીની કેટલીક પદ્ધતિઓ વર્ણવો.

3. (અ) “બજાર સંશોધન એટલે બજાર પ્રક્રિયાની સમસ્યાનું સ્પષ્ટીકરણ” – બજાર સંશોધન પ્રક્રિયાના સંદર્ભમાં ચર્ચા કરો. (20)

(બ) ચર્ચો : આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટીંગમાં કિંમત નિર્ધારણના હિસ્સેદારો.

અથવા

સમજાવો :

(અ) બજાર સંશોધનમાં ઉપસ્થિત થતાં નૈતિક પ્રશ્નો.

(બ) આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટીંગ અને સાંસ્કૃતિક વલણો.

4. સેવા માર્કેટીંગ એટલે શું ? ભૌતિક પેદાશ અને સેવા વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. સેવાના મુખ્ય લક્ષણો પણ દર્શાવો. (20)

અથવા

ટૂંકનોંધ લખો :

(i) સેવાની માંગના સંચાલનની વ્યૂહરચનાઓ.

(ii) સેવાનું ‘પોઝીશનિંગ’ માટેના પગલાં અને તેના ઉપયોગો.

5. (અ) માર્કેટીંગ સંચાલનનો અર્થ સમજાવી તેની પ્રક્રિયા વિગતે વર્ણવો.
- (બ) 'ક્ષ' કંપની ઘૂટક વેપાર (Retailing)ના ક્ષેત્રમાં મોટાપાયે રોકાણ કરવા માંગે છે. કંપનીના ઉપરોક્ત નિર્ણયની ચકાસણી નીચેના મુદ્દાઓને ધ્યાનમાં રાખી કરો.
- (1) હરીફોની વ્યૂહરચનાઓ ઓળખવી.
 - (2) હરીફોની ક્ષમતાઓ અને મર્યાદાઓનું મૂલ્યાંકન.
 - (3) હરીફોના પ્રકારો.
 - (4) હરીફોના પ્રત્યાઘાતી તરહનો અંદાજ.
 - (5) હુમલો કરવો, સમાધાન કરવું, સમાવેશ કરવો અને ત્યજવા જેવા હરીફોની પસંદગી.
- વધારાની માહિતી : (હાલમાં જ રિલાયન્સ ઔદ્યોગિક ગૃહ ઘૂટક વેપાર (Retailing)ના ક્ષેત્રમાં કેટલાક હજાર કરોડ રૂપિયાનું રોકાણ પાંચ વર્ષના સમયગાળામાં કરવાનો નિર્ણય અમલમાં મૂકેલ છે.)

(20)

અથવા

- (અ) માર્કેટીંગ યોજના એટલે શું ? માર્કેટીંગની યોજનાના તત્ત્વો વિશે જણાવો.
- (બ) ગુજરાત રાજ્યમાં છેલ્લા કેટલાક વર્ષોમાં ભારત સંચાર નિગમ લિમિટેડ (BSNL)ના ગ્રાહકોની સંખ્યામાં સતત ઘટાડો તેના હરીફોની વ્યૂહરચનાઓને કારણે થતો જોવા મળ્યો હતો. પરંતુ ઉપરોક્ત કંપની દ્વારા પોતાના હરીફોની શક્તિ-નબળાઈઓને ધ્યાનમાં રાખી છેલ્લા કેટલાક મહિનાઓથી તેની વ્યૂહરચનાઓમાં ફેરફાર કર્યા છે જેના કારણે હાલમાં તે દર મહિને પોતાના ગ્રાહકોની સંખ્યામાં નોંધપાત્ર વધારો કરી રહેલ છે.

ઉપરોક્ત બાબતને હરીફોની શક્તિઓ અને નબળાઈઓના સંદર્ભમાં ચકાસો.

Seat No. : _____

MC-II-01
April-2007
Marketing Management

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 100

Instruction : All questions carry equal marks.

1. “Within each business, marketing management must develop marketing data for strategic planners to use, develop marketing plans and carry them out.” Discuss. (20)

OR

‘To prepare an effective marketing strategy, a company must study its competitors as well as its actual and potential customers.’ Discuss.

2. (A) “The increase in scope of international marketing is the joint result of several factors.” Explain this statement. (20)
(B) “There are no reasons for difference in Internal and International Market.” Critically evaluate this statement.

OR

What is Market Testing ? Why do companies undertake market testing ? Describe some major methods of consumer goods market testing.

3. (A) “Marketing Research means clarification of marketing problem.” Discuss in light of Marketing Research Process. (20)
(B) Discuss : Price participants in International Marketing.

OR

Explain :

- (A) Ethical issues in Marketing Research.
(B) Cultural attitudes and International Marketing.
4. What is Services Marketing ? Explain the difference between physical product and service. Also state the important characteristics of services. (20)

OR

Write short notes on :

- (i) Strategies for managing demand of services.
(ii) Uses and steps in developing a services positioning strategy.

5. (A) Explain the meaning of Marketing Management and describe its process in detail.
- (B) 'X' Co. wants to invest in a big way in "Retailing Business." Verify the decision of the company on following grounds.
- (1) Identification of Competitors' policies.
 - (2) Evaluation of competitors' strength and weaknesses.
 - (3) Types of competitors.
 - (4) Estimating reaction pattern of competitors.
 - (5) Selection of competitors to attack-avoid-compromise and to absorb.

Additional Information : (Recently, 'Reliance' Industrial group has decided to invest several thousand crores Rs. in 'Retailing Business' in five years and have started implementation also) (20)

OR

- (A) What is Marketing Plan ? Explain contents of Marketing Plan.
- (B) From last few years in Gujarat State, Bharat Sanchar Nigam Limited (BSNL) has lost many its customers because of their competitors' strategies. But from last few months, after considering strength and weaknesses of their competitors, BSNL is increasing its number of customers every month by changing its strategies.

Discuss the above issue with reference to strength and weaknesses of competitors.
