



**AF-7852**

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

**Third Year B. Com. (Non CBCS) Examination**

**February – 2016**

**Business Management : Paper - II**

*(Marketing Management)*

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 100

સૂચના : (૧) દરેક પ્રક્રિયા ગુણ સરખા છે.  
 (૨) સ્પષ્ટ અને મુદ્દાસર જવાબ લખો.  
 (૩) જમણી બાજુના અંક ગુણ દર્શાવો.

૧	માર્કેટિંગનો અર્થ સમજાવી, તેનું મહત્વ અને લાક્ષણિકતાઓ સમજાવો.	૨૦
અથવા		
૧	(અ) માર્કેટિંગની વિવિધ વિભાગનાઓ સમજાવો.	૧૦
	(બ) માર્કેટિંગ અને વેચાણનો તફાવત સમજાવો.	૧૦
૨	કિંમત નિર્ધારણના ઉદ્દેશોની ચર્ચા કરી. કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતાં પરિબળો સમજાવો.	૨૦
અથવા		
૨	છૂટક વેપારી અને જથ્થાબંધ વેપારીએ લેવાનાં બજાર નિર્ણયો વિશે જણાવો.	૨૦
૩	અભિવૃક્ષિનો અર્થ સમજાવી, તેના ઉદ્દેશો તથા આવશ્યક તત્ત્વો સમજાવો.	૨૦
અથવા		
૩	વિજ્ઞાપન એટલે શું ? તેના વિવિધ માધ્યમો જણાવી, વિજ્ઞાપન અને જાહેરાત વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો.	૨૦
૪	પેદાશ એટલે શું ? નવી પેદાશ વિકાસના તબક્કાઓ સમજાવો. ક્યાં સંજોગો હેઠળ કેટલીક નવી પેદાશ નિર્ણય જાય છે ?	૨૦
અથવા		

૪	(અ) પેદાશ જીવન ચકનો ખ્યાલ સમજાવી, તેનાં તબક્કાઓ સમજાવો. (બ) સેલ્સમેનનાં ગુણો અને લાયકાતોની ચર્ચા કરો.	૧૦
૫	ટૂંક નોંધ લખો : (ગમે તે ચાર)	૨૦

(૧) વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રક્રિયા  
(૨) પેદાશમિશ્ર  
(૩) માર્કેટિંગમાં નૈતિક મૂલ્યો  
(૪) ઈ-માર્કેટિંગ  
(૫) સેલ્સમેનની ભરતી અને પસંદગી  
(૬) વપરાશી તથા ઔદ્યોગિક પેદાશ  
(૭) વટાવના પ્રકારો  
(૮) “રિડસેક” ફોર્મ્યુલા.

## ENGLISH VERSION

Instructions : (1) All questions carry equal marks.  
(2) Answer should be clear and to the point.  
(3) Figures to the right indicate marks.

1 Explain the meaning of marketing. Explain its importance and characteristics. 20

OR

1 (a) Explain the various basis of market segmentation. 10  
(b) Distinguish between marketing and sale.

2 Discuss the objectives of pricing policy and explain the factors affecting pricing policy. 20

OR

2 Explain retailer marketing decision and wholesaler marketing decision. 20

3 Explain the meaning of promotion. Explain its objects and essential elements. 20

OR

3 What is publicity ? State the various media of publicity. Explain distinguish between publicity and advertisement. 20

4 What is product ? Explain stages of development of New product. Under which circumstances certain New product is failed ? 20

OR

4 (a) Explain the meaning of product life cycle and explain its stages. 10

(b) Discuss the qualities and qualifications of salesman in detail. 10

5 Write short notes : (any four) 20

(1) Personal selling process

(2) Product mix

(3) Ethical values in marketing

(4) E-marketing

(5) Salesman recruitment and selection

(6) Consumer and industrial product

(7) Types of discounts.

(8) "RIDSAC" formula.