



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 પ્રશ્નના ગુણ સરખા છે.
 (૨) સ્પષ્ટ અને મુદ્દાસર જવાબ લખો.
 (૩) જમણી બાજુના અંક ગુણ દર્શાવે છે.

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

- ૪ (અ) પેદાશ જીવન ચક્રનો ખ્યાલ સમજાવી, તેનાં તબક્કાઓ સમજાવો. ૧૦
 (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. | |