



NY-7852

Seat No. _____

Third Year B. Com. (Non CBCS) Examination

February – 2017

Business Management - II

(Marketing Management)

(Old Course)

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 100

સૂચના : (૧) દરેક પ્રશ્નના ગુણ સરખા છે.

(૨) જમણી બાજુના આંકડા ગુણ દર્શાવે છે.

૧ પેદાશ જીવનચક્રનો અર્થ, મહત્વ અને પેદાશ જીવન ચક્રના તબક્કાઓ જણાવો. ૨૦

અથવા

૧ અભિવૃદ્ધિનો અર્થ, મહત્વ અને તેની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૨૦

૨ કિંમત નિર્ધારણના ઉદ્દેશોની ચર્ચા કરી. કિંમત નિર્ધારણની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૨૦

અથવા

૨ બજારીય સંચાલનનો અર્થ સમજાવી તેની વ્યાખ્યા આપી તેનાં લક્ષણો સમજાવો. ૨૦

૩ વિતરણમાર્ગ એટલે શું ? તેની પસંદગીને અસર કરતાં પરિબલોની ચર્ચા કરો. ૨૦

અથવા

૩ (અ) માર્કેટીંગ અને વેચાણ વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. ૧૦

(બ) ઉત્પાદન આયોજનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. ૧૦

૪ (અ) સેક્સમેનના ગુણો અને લાયકાતોની ચર્ચા કરો. ૧૦

(બ) પેદાશની કિંમત નક્કી કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવામાં આવતા પરિબલો સમજાવો. ૧૦

અથવા

NY-7852]

1

[Contd...

- ૪ (અ) માર્કેટીંગની વિવિધ વિભાવનાઓ સમજાવો. ૧૦
 (બ) પ્રસિદ્ધિ એટલે શું ? પ્રસિદ્ધિ અને જાહેરાત વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. ૧૦
- ૫ ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે ચાર) ૨૦
 (૧) વ્યક્તિગત વેચાણ
 (૨) વટાવનાં પ્રકારો
 (૩) પેદાશ બ્રાન્ડ
 (૪) ઈ-માર્કેટીંગ
 (૫) માનવ સંચાલનનું મહત્ત્વ
 (૬) બ્રાન્ડ અને ટ્રેડમાર્ક
 (૭) કુલ ગુણવત્તા સંચાલન
 (૮) માર્કેટીંગના નૈતિક મૂલ્યો.

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) All questions carry equal marks.
 (2) Figures of right side indicates marks of question.

- 1 Explain the meaning and importance of product life cycle and state its stages. 20

OR

- 1 Explain the meaning significance and different methods of promotion. 20

- 2 Discuss the objectives of pricing policy and explain the various methods of pricing policy. 20

OR

- 2 Explain the meaning of marketing management and give its definition and discuss its main characteristics. 20

- 3 What is meant by distribution channel ? Discuss the factors governing its selection. 20

OR

- 3 (a) Explain the difference between marketing and selling. 10
(b) Explain the scope of production planning. 10

- 4 (a) Discuss the qualities and qualifications of salesman in short. 10
(b) Explain the various factors to be kept in mind while fixing prices of product. 10

OR

- 4 (a) State the various basis of market segmentation. 10
(b) What is publicity ? Distinguish between publicity and advertisement. 10

- 5 Write short notes : (any **four**) 20

- (1) Personal selling
- (2) Types of Discount
- (3) Product Brand
- (4) E-marketing
- (5) Importance of Human Resource Management
- (6) Brand and Trademark
- (7) Total Quality Management
- (8) Ethical Value in Marketing.
