

NCF-16080002020400 Seat No. _____

M. Com. (Sem. II) (CBCS) Examination

April / May - 2017

Marketing Management

(New Course)

Time	e: 2	$\frac{1}{2}$ Hours]	[Total Marks :	70		
9		વ્યુહાત્મક બજારી પ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓની ચર્ચા વિશાળ કે સમગ્રલક્ષી માર્કેટિંગના પર્યાવરણને અસર ક ટૂંકમાં સમજાવો.		90 90		
અથવા						
9	(અ)	બજાર વિભાજન એટલે શું ? બજાર વિભાજનના વિવિ ચર્ચા કરો.	ાધ આધારોની	90		
	(બ)	ગ્રાહક વર્તણુંકનો અર્થ આપી ગ્રાહક વર્તણુંકને અસર ક અને સામાજિક પરિબળો ટૂંકમાં સમજાવો.	કરતા મનોવૈજ્ઞાનિક	90		
ર	વસ્તુ	જીવનચક્રના વિવિધ તબક્કાએ બજારી વ્યૂહરચના સમજ અથવા	ાવો.	२०		
૨		નિર્ધારણના ઉદ્દેશો સમજાવી, પેદાશની કિંમતનીતિને અસર સમજાવો.	કરતાં પરિબળો	२०		
૩		ગ ચેનલ એટલે શું ? વિતરણ શૃંખલાના નિર્ણયને અસ ળો સમજાવો.	૨ કરતા	૧૫		
અથવા						
3	(q)	લખો ઃ ભૌતિક વિતરણના પ્રશ્નો અને નિર્ણયો છૂટક વેચાણ અને જથ્થાબંધ વેચાણ		૧ ૫		
x	જાહેર ચર્ચા	ાત માધ્યમોની પસંદગી કરતી વખતે ધ્યાનમાં લેવાતા વિ કરો.	ાવિધ પરિબળોની	૧૫		
અથવા						
8	વેચાણ	ા વૃદ્ધિનો અર્થ આપી વેચાણ વૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ સમજાવે	l.	૧ ૫		
NCF	-160	80002020400] 1	[Cont	d		

ENGLISH VERSION

1	(a)	(a) Discuss the various steps of procedure of Strategic Marketing.				
	(b)	Explain factors affecting to Macro Marketing Environment in brief.	10			
OR						
1	(a)	What is the meaning of Market Segmentation? Explain various bases of Market Segmentation.	10			
	(b)	Give the meaning of Consumer behavior and explain in brief Physiological factors and Social factors affecting to Consumer behavior.	10			
2	_	ain marketing strategy at various stages of luct Life Cycle.	20			
OR						
2	-	ain the Objectives of Pricing; also explain in brief the ors affecting the product price policy.	20			
3		t is Marketing Channel? Explain the factors affecting Distribution Channel	15			
OR						
3	Writ (1) (2)	Problem and Solution of Physical Distribution Retail Sale and Whole sale Sales.	15			
4	Disc Med	uss on various factors while selecting the Advertising ia.	15			
OR						
4	_	ain the meaning of Sales Promotion and explain the nods of Sales Promotion.	15			