



HDA-002-001308

Seat No. _____

B. Com. (Sem. III) (CBCS) Examination

November / December – 2017

Business Management : Paper - III

(Marketing Management)

(Old Course)

Faculty Code : 002

Subject Code : 001308

Time : $2\frac{1}{2}$ Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના : જમણી બાજુના આંકડા ગુણ દર્શાવે છે.

- ૧ (અ) માર્કેટીંગ એટલે શું ? માર્કેટીંગના લક્ષણો જણાવો. ૧૦
(બ) માર્કેટીંગની વિવિધ વિભાવનાઓ સમજાવો. ૧૦

અથવા

- ૧ માર્કેટીંગ સંચાલનનો અર્થ આપી માર્કેટીંગ સંચાલનનું મહત્ત્વ, લાક્ષણિકતા અને કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. ૨૦

- ૨ (અ) પેદાશ જીવનચક્રના તબક્કાઓ સમજાવો. ૧૦
(બ) પેદાશ મિશ્રણની વ્યૂહરચનાઓ સમજાવો. ૧૦

અથવા

- ૨ (અ) નવી પેદાશ નિષ્ફળ જવાના કારણો સમજાવો. ૧૦
(બ) પેદાશનો અર્થ આપી પેદાશના લક્ષણો જણાવો. ૧૦

- ૩ કિંમતનીતિના વિવિધ પ્રકારો જણાવો. ૧૫

અથવા

- ૩ કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતાં પરિબલો જણાવો. ૧૫

- ૪ (અ) જાહેરાતના ફાયદા અને ગેરફાયદા સમજાવો. ૧૦
(બ) ટૂંકનોંધ લખો : ઉત્પાદકના લક્ષણો. ૫
- અથવા**
- ૪ વેચાણવૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ સવિસ્તર સમજાવો. ૧૫

ENGLISH VERSION

Instruction : Right side figure indicate marks.

- 1 (a) What is marketing ? State characteristics of marketing. 10
(b) Explain various concepts of marketing. 10

OR

- 1 Give the meaning of marketing management. 20
Explain its characteristics, importance and functions.
- 2 (a) Explain the various stages of product life cycle. 10
(b) Explain the strategies of product mix. 10

OR

- 2 (a) Explain the reasons for failure of new product. 10
(b) Give the meaning of product. Explain the characteristics of product. 10

- 3 Explain the various types of pricing policies. 15

OR

- 3 Explain the affecting factors of price determination. 15
- 4 (a) Explain the advantages and disadvantages of advertising. 10
(b) Write a note on : Producer's characteristics. 5

OR

- 4 Explain in detail the methods of sales promotion. 15