



HDU-002-002101

Seat No. _____

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

November / December – 2017

Marketing Management

(Old Course)

Faculty Code : 001

Subject Code : 002101

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

[Total Marks : 70

સૂચના : બધા જ પ્રશ્નના જવાબ આપવાના છે.

- ૧ ઉત્પાદન વિભાવના, પેદાશ વિભાવના અને વેચાણ વિભાવના સમજાવો. ૨૦
અથવા
- ૧ (અ) માર્કેટિંગનો અર્થ અને વ્યાખ્યા આપો. માર્કેટિંગનું મહત્ત્વ સમજાવો. ૧૦
(બ) વ્યૂહાત્મક બજારી આયોજનમાં સ્વોટ પૃથ્થકરણ સમજાવો. ૧૦
- ૨ બજાર વિભાજનનો અર્થ, વ્યાખ્યા આપો. બજાર વિભાજનના આધારો ૨૦
વિસ્તારપૂર્વક સમજાવો.
અથવા
- ૨ (અ) માર્કેટિંગ સંહતિ એટલે શું ? માર્કેટિંગ સંહતિના વિશાળ પર્યાવરણીય ૧૦
પરિબળોની ચર્ચા કરો.
(બ) ગ્રાહક વર્તણૂકને અસર કરતાં પરિબળો સમજાવો. ૧૦
- ૩ પેદાશ જીવનચક્ર એટલે શું ? પેદાશ જીવનચક્રના તબક્કાઓ સમજાવો. ૧૫
અથવા
- ૩ કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતાં પરિબળોની ચર્ચા કરો. ૧૫
- ૪ ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈપણ બે) ૧૫
(૧) છૂટક વેચાણ અને જથ્થાબંધ વેચાણ
(૨) વેચાણ વૃદ્ધિની તકનિકો
(૩) અભિવૃદ્ધિ મિશ્ર
(૪) જાહેરાતનું મહત્ત્વ.

ENGLISH VERSION

Instruction : Give answer to all questions.

- 1 Explain the production concept, product concept and selling concept. **20**

OR

- 1 (a) Give meaning and definition of marketing. Explain importance of marketing. **10**
(b) Explain SWOT analysis in the marketing strategies planning . **10**

- 2 Give meaning and definition of market segmentation. Explain in detail bases of marketing segmentation. **20**

OR

- 2 (a) What is marketing system ? Discuss macro factors of marketing environment. **10**
(b) Explain the factors affecting consumer behavior. **10**

- 3 What do you mean by product life cycle ? Explain stages of product life cycle. **15**

OR

- 3 Discuss the factors affecting price determination. **15**

- 4 Write short notes : (any **two**) **15**

- (1) Retailing and Wholesalling
(2) Techniques of sales promotion
(3) Promotion mix
(4) Importance of advertisement.
-