



MBL-002-001207

Seat No. _____

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

March / April - 2018

Fundamentals of Marketing - 2

(Old Course)

Faculty Code : 001

Subject Code : 001207

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

[Total Marks : 70

સૂચના : (૧) બધા પ્રશ્નોના જવાબ આંતરિક વિકલ્પના આધારે લખો.
(૨) જમણી તરફના આંકડા જે-તે પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

- ૧ અભિવૃદ્ધિ મિશ્ર એટલે શું ? અભિવૃદ્ધિ મિશ્રના મુખ્ય ઘટકો સમજાવો. ૨૦
અથવા
- ૧ વ્યક્તિગત વેચાણનો અર્થ સમજાવી વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રક્રિયા સમજાવો. ૨૦
- ૨ વેચાણકળા એટલે શું ? વેચાણકળાના ઘટકો અને મહત્ત્વ જણાવો. ૨૦
અથવા
- ૨ જાહેરાતની વ્યાખ્યા આપી જાહેરાતના હેતુઓ અને વેચાણમાં જાહેરાત માધ્યમની ભૂમિકા જણાવો. ૨૦
- ૩ બજાર વિભાજન એટલે શું ? બજાર વિભાજનના વિવિધ આધારોની ચર્ચા કરો. ૧૫
અથવા
- ૩ વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની વ્યાખ્યા આપી વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના પ્રકારો અને કાર્યો જણાવો. ૧૫
- ૪ ગ્રામીણ માર્કેટિંગ એટલે શું ? ગ્રામીણ માર્કેટિંગનું મહત્ત્વ અને મુશ્કેલીઓ સમજાવો. ૧૫
અથવા
- ૪ ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે ત્રણ) ૧૫
(૧) માર્કેટિંગ માહિતી સંચાર
(૨) નવી વેચાણ નીતિઓ
(૩) ટેલી-માર્કેટિંગ
(૪) ઈ-માર્કેટિંગ
(૫) વેતાણ સંચાલન.

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) Attempt all questions on the basis of internal option.
(2) Figures to the right side indicate marks of questions.

1 What is promotion mix ? Explain the main elements of promotion mix. **20**

OR

1 Explain the meaning of personal selling. Explain the process of personal selling. **20**

2 What is salesmanship ? State the elements and importance of salesmanship. **20**

OR

2 Give definition of advertising. State the objectives and role of advertising media in selling. **20**

3 What is market segmentation ? Discuss the different ways to market segmentation. **15**

OR

3 Give definition of sales organization and state the types and functions of sales organization. **15**

4 What is rural marketing ? Explain the importance and difficulties of rural marketing. **15**

OR

4 Write short notes : (any **three**) **15**

- (1) Marketing Communication
- (2) New Sales Policies
- (3) Tele Marketing
- (4) E-marketing
- (5) Sales Management.