



PBG-002-001308

Seat No. _____

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

November / December - 2018

Business Management - 3

(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 માર્કેટીંગ સંચાલનનો અર્થ આપી, માર્કેટીંગ સંચાલનનું મહત્વ, લાક્ષણિકતા અને ૨૦
કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો.

અથવા

૧ માર્કેટીંગ આયોજન એટલે શું ? માર્કેટીંગ આયોજનનું મહત્વ અને પ્રક્રિયા ૨૦
સમજાવો.

૨ (અ) પેદાશનો અર્થ આપી, પેદાશનાં લક્ષણો જણાવો. ૧૦

(બ) પેદાશ જીવનચક્રના તબક્કાઓ સમજાવો. ૧૦

અથવા

૨ (અ) પેદાશનો ખ્યાલ સમજાવી, નવી વસ્તુનાં વિકાસ પ્રક્રિયાનાં મહત્વનાં ૧૦
તબક્કાઓ જણાવો.

(બ) પેદાશમિશ્રણની વ્યૂહરચનાઓ સમજાવો. ૧૦

૩ કિંમતનો અર્થ સમજાવી, કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતાં પરિબળો સમજાવો. ૧૫

અથવા

૩ કિંમત એટલે શું ? કિંમત નિર્ધારણની વિવિધ નીતિઓ સમજાવો. ૧૫

૪ માર્કેટીંગ ચેનલ એટલે શું ? વિતરણ શૃંખલાનાં નિર્ણયને અસર કરતાં ૧૫
પરિબળો ઉદાહરણ સહિત સમજાવો.

અથવા

૪ (અ) જાહેરાતનાં ફાયદાઓ અને ગેરફાયદાઓ સમજાવો. ૧૦

(બ) ટૂંકનોંધ લખો : વ્યક્તિગત વેચાણ. ૫

ENGLISH VERSION

Instructions : Right side figure indicate marks.

1 Give the meaning of marketing management. Explain its characteristics, importance and scope. **20**

OR

1 What is marketing plan ? Explain its significance and process. **20**

2 (a) Give the meaning of product. Explain the characteristics of product. **10**

(b) Explain various stages of product life-cycle. **10**

OR

2 (a) Explain the concept of product, and describe the stages of new product development. **10**

(b) Explain the strategies of product mix. **10**

3 Explain the meaning of price. Explain various factors affecting pricing. **15**

OR

3 What is price ? Explain various policies of pricing determination. **15**

4 What is marketing channel ? Explain with examples factors affecting decisions related to distribution channel. **15**

OR

4 (a) Explain the advantages and dis-advantages of advertising. **10**

(b) Write a note on : Personal selling. **5**