



MAI-7852

Seat No. _____

Third Year B. Com. (Non CBCS) Examination

February - 2018

Business Mgt. - II

(Marketing Management)

(Old Course)

Time : **3 Hours**]

[Total Marks : **100**

- સૂચના : (૧) દરેક પ્રશ્નના ગુણ સરખા છે.
(૨) જમણી બાજુના આંકડા ગુણ દર્શાવે છે.
(૩) મુદ્દાસર જવાબ લખો.

૧ બજારીય સંચાલનનો અર્થ સમજાવી બજારીય સંચાલનનાં લક્ષણો અને ૨૦
કાર્યક્ષેત્ર જણાવો.

અથવા

૧ (અ) ઉત્પાદન અંકુશની પ્રક્રિયા વર્ણવો. ૧૦
(બ) માર્કેટિંગ અને વેચાણનો તફાવત સમજાવો. ૧૦

૨ ઔદ્યોગિક થાક એટલે શું ? ઔદ્યોગિક થાકનાં કારણો, અસરો અને ૨૦
ઉપાયો જણાવો.

અથવા

૨ કિંમત નિર્ધારણના ઉદ્દેશોની ચર્ચા કરો. કિંમત નિર્ધારણની વિવિધ ૨૦
પદ્ધતિઓ સમજાવો.

૩ વિજ્ઞાપન એટલે શું ? તેના વિવિધ માધ્યમો જણાવી વિજ્ઞાપન અને જાહેરાત વચ્ચેનો તફાવત સ્પષ્ટ કરો. ૨૦

અથવા

૩ વિતરણમાર્ગ એટલે શું ? તેની પસંદગીને અસરકર્તા પરિબલોની ચર્ચા કરો. ૨૦

૪ પેદાશ જીવનચક્રનો અર્થ, મહત્ત્વ અને પેદાશ જીવનચક્રના તબક્કાઓ જણાવો. ૨૦

અથવા

૪ (અ) સેક્સમેનના ગુણો અને લાયકાતોની ચર્ચા કરો. ૧૦

(બ) સેક્સમેનને મહેનતાણું આપવાની પદ્ધતિઓ જણાવો. ૧૦

૫ ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈ પણ ચાર) ૨૦

(૧) વટાવના પ્રકાર

(૨) બ્રાન્ડ અને ટ્રેડમાર્ક

(૩) વ્યક્તિગત વેચાણ

(૪) સમય અભ્યાસ

(૫) ઈ-માર્કેટિંગ

(૬) કાર્યસુધારણા

(૭) કુલ ગુણવત્તા સંચાલન

(૮) માનવ સંચાલનનું મહત્ત્વ.

ENGLISH VERSION

- Instructions :**
- (1) All questions carry equal marks.
 - (2) Figures to the right-side indicates marks.
 - (3) Write your answer to the point.

- 1** Explain the meaning of marketing management. **20**
Discuss its characteristics and scope.

OR

- 1** (a) Explain the process of production control. **10**
(b) Explain the difference between marketing and selling. **10**

- 2** What is industrial fatigue. Explain reasons, effects and **20**
remedies.

OR

- 2** Discuss the objectives of pricing policy. Explain the **20**
various methods of pricing policy.

- 3** What is publicity ? State the various media explain **20**
distinguish between publicity and advertisement.

OR

- 3** What is meant by distribution channel ? Discuss the **20**
factors governing its selection.

4 Explain the meaning and importance of product life cycle and state its stages. **20**

OR

4 (A) Explain the quality and qualification of salesman. **10**

(B) Explain the various method of remuneration of salesman. **10**

5 Write short notes : (any four) **20**

(1) Types of discount

(2) Brand-trademarks.

(3) Personal selling

(4) Time study

(5) E-Marketing

(6) Work improvement

(7) Total quality management

(8) Importance of human resource management.