



**PB-16080002030303** Seat No. \_\_\_\_\_

**M. Com. (Sem. III) (CBCS) Examination**

May/June – 2018

**Integrated Marketing Communication & Brand Equity**

(Elective Group-3) (Group : C - Marketing)

(New Course)

Time : **2½** Hours]

[Total Marks : **70**

- |   |   |
|---|---|
| 1 | (અ) બજાર માહિતી સંચારના ફક્શન (કાર્યાત્મક) વિસ્તારોની ચર્ચા કરો. 10 |
|   | (બ) ભ્રાન્ડ નિર્ણય પ્રક્રિયાની ચર્ચા કરો. 10                        |

**અથવા**

- |   |   |
|---|---|
| 1 | (અ) એજન્સી મૂલ્યાંકન (ઈવેલ્યુઅશન)ને સવિસ્તાર ચર્ચો. 10          |
|   | (બ) ગ્રાહકો સાથે ભ્રાન્ડ સંબંધો કેવી રીતે જાળવવા તે સમજાવો ? 10 |

- |   |   |
|---|---|
| 2 | (અ) “ભ્રાન્ડ ઇડિક્ટરી” ખ્યાલ સમજાવો. 10           |
|   | (બ) વ્યુહાત્મક ભ્રાન્ડ સંચાલન પ્રક્રિયા જણાવો. 10 |

**અથવા**

- |   |  |
|---|--|
| 2 | (અ) ભ્રાન્ડ પ્રોજીશનીંગ (સ્થાન) સમજાવો. 10 |
|   | (બ) આંતરિક ભ્રાન્ડિંગ ચર્ચો. 10            |

- |   |   |
|---|---|
| 3 | સંકલિત બજાર માહિતી સંચારની આધોજન પ્રક્રિયા સમજાવો. (IMC) 14 |
|---|---|

**અથવા**

- |   |   |
|---|---|
| 3 | બજાર વિભાજન અને લક્ષ્યાંકિત બજાર (Targeting) સવિસ્તાર ચર્ચો. 14 |
|---|---|

- |   |   |
|---|---|
| 4 | (અ) વેચાણ અભિવૃદ્ધિ એટલે શું ? વેચાણ અભિવૃદ્ધિના વિવિધ સાધનોની ચર્ચા કરો. 8 |
|   | (બ) વેપાર અભિવૃદ્ધિ વ્યુહરચનાઓ જણાવો. 7                                     |

**અથવા**

- |   |   |
|---|---|
| 4 | વાયરલેશ માહિતી સંચાર, ઈ-મેલ માર્કેટિંગ અને વેબસાઈટ માર્કેટિંગ પર સવિસ્તાર ચર્ચા કરો. 14 |
|---|---|

## ENGLISH VERSION

- |   |  |           |
|---|--|-----------|
| 1 | (a) Discuss the functional areas of marketing communication.                       | <b>10</b> |
|   | (b) Discuss the brand decision making process.                                     | <b>10</b> |
|   | <b>OR</b>  |           |
| 1 | (a) Discuss in detail the agency evaluation.                                       | <b>10</b> |
|   | (b) Explain how to maintain brand relationship with customers ?                    | <b>10</b> |
| 2 | (a) Explain the concept of "Brand Equity"  | <b>10</b> |
|   | (b) State the strategic brand management process.                                  | <b>10</b> |
|   | <b>OR</b>  |           |
| 2 | (a) Explain the brand positioning.   | <b>10</b> |
|   | (b) Discuss the internal branding.   | <b>10</b> |
| 3 | Explain the planning process of integrated marketing communication. (IMC)          | <b>15</b> |
|   | <b>OR</b>  |           |
| 3 | Discuss marketing segmentation and targeting in detail.                            | <b>15</b> |
| 4 | (a) Define sales promotion. Discuss the various sales promotion tools.             | <b>8</b>  |
|   | (b) State the trade promotion strategies.  | <b>7</b>  |
|   | <b>OR</b>  |           |
| 4 | Discuss in detail, wireless communication, e-mail marketing and website marketing. | <b>15</b> |