



RT-16080001050702 Seat No. _____

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

March - 2019

Business Management - 5

(Marketing Management - 1)

(New Course)

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

[Total Marks : 70

સૂચના : જમણી બાજુના આંકડા ગુણ દર્શાવે છે.

- ૧ (અ) માર્કેટીંગની વિવિધ વિભાવનાઓ જણાવો. ૧૦
(બ) માર્કેટીંગ સંચાલનનું કાર્યક્ષેત્ર અને મહત્ત્વ સમજાવો. ૧૦
- અથવા**
- ૧ માર્કેટીંગ વ્યૂહરચના એટલે શું ? વ્યૂહાત્મક માર્કેટીંગ આયોજન પ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓ જણાવો. ૨૦
- ૨ (અ) કિંમત નિર્ધારણના હેતુઓ ચર્ચો. ૧૦
(બ) કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતા પરિબળો જણાવો. ૧૦
- અથવા**
- ૨ (અ) પેદાશ જીવનચક્રના વિવિધ તબક્કાઓ સમજાવો. ૧૦
(બ) પેદાશ મિશ્ર એટલે શું ? પેદાશ મિશ્ર વ્યૂહરચના વિગતે સમજાવો. ૧૦
- ૩ (અ) માર્કેટીંગ ચેનલ એટલે શું ? વિતરણ શ્રંખલાના નિર્ણયને અસરકરતા પરિબળો જણાવો. ૧૦
(બ) ટૂંકનોંધ લખો : વિતરણ શ્રંખલાના પ્રકારો. ૫
- અથવા**
- ૩ (અ) ભૌતિક વિતરણના સંચાલકીય પ્રશ્નો અને નિર્ણયો જણાવો. ૧૦
(બ) ટૂંકનોંધ લખો : છૂટક અને જથ્થાબંધ વેચાણ. ૫
- ૪ (અ) જાહેરાતનો અર્થ આપી જાહેરાતના લક્ષણો અને હેતુઓ જણાવો. ૧૦
(બ) ટૂંકનોંધ લખો : વ્યક્તિગત વેચાણ ૫
- અથવા**
- ૪ (અ) વેચાણવૃદ્ધિની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો. ૧૦
(બ) ટૂંકનોંધ લખો : લોકસંપર્ક ૫

ENGLISH VERSION

Instruction : Right side figure indicates marks.

- 1 (a) Explain the various marketing concept. 10
(b) Explain the functions and importance of marketing management. 10

OR

- 1 What is marketing strategy ? Explain the various stages of procedure of planning of strategy marketing. 20

- 2 (a) Discuss the objectives of price determination. 10
(b) Explain the affecting factors of pricing determination. 10

OR

- 2 (a) Explain the various stages of Product Life Cycle. 10
(b) What is Product Mix ? Explain strategies of product mix in detail. 10

- 3 (a) What is marketing channel ? Explain the affecting factors of distribution channel decision. 10
(b) Write a note on types of marketing channel. 5

OR

- 3 (a) Explain the managerial problems and decisions of physical distribution. 10
(b) Write a note on retail and wholesale selling. 5

- 4 (a) Give the meaning of advertising. Explain its characteristics and objectives. 10
(b) Write a note on Personal selling. 5

OR

- 4 (a) Explain the various methods of sales promotion. 10
(b) Write a note on Public Relation. 5