

## JAL-002-001308

Seat No.

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

November - 2019

# **Business Management - III**

(Marketing Mgt.-3) (Old Course)

Faculty Code: 002 Subject Code: 001308

Time :  $2\frac{1}{2}$  Hours] [Total Marks : 70

સૂચના : જમણી બાજુ ગુણ દર્શાવેલ છે.

માર્કેટિંગ સંચાલનનો અર્થ આપી માર્કેટિંગ સંચાલનનું મહત્વ, લાક્ષણિકતા
 અને કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો.

### અથવા

- ૧ (અ) માર્કેટિંગની વિવિધ વિભાવનાઓ સમજાવો.
  - (બ) માર્કેટિંગ અને વેચાણનો તફાવત સમજાવો.
- પેદાશ જીવન ચક્ર અને બજારી વ્યૂહરચનાઓના અમલીકરણની સમજૂતી ૨૦ આપી તેનું મૂલ્યાંકન કરો.

### અથવા

- ર (અ) પેદાશનો અર્થ આપી, પેદાશના લક્ષણો જણાવો.
  - (બ) પેકેજીંગનો અર્થ સમજાવી, તેનું મહત્વ સમજાવો ૧૦
- **૩** કિંમત એટલે શું ? કિંમત નિર્ધારણની વિવિધ નીતિઓ સમજાવો. **૧૫**

### અથવા

**૩** કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતાં પરિબળો જણાવો. **૧૫** 

JAL-002-001308 ] 1 [ Contd....

8	વિતરણ માર્ગ એટલે શું ? વિતરણ માર્ગના નિર્ણયને અસર કરતાં પરિબળો ઉદાહરણ સહિત સમજાવો.	૧૫			
	અથવા				
४	ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે ત્રણ)	૧૫			
	(૧) વ્યક્તિગત વેચાણ				
	(૨) પ્રસિદ્ધિ અને લોકસંપર્ક				
	(૩) વેચાણ અભિવૃદ્ધિ				
	(૪) જાહેરાત અંદાજપત્ર				
	(૫) માર્કેટિંગ માહિતી સંચાર				
	(૬) વિજ્ઞાપનના માધ્યમોની પસંદગી				
ENGLISH VERSION					
Instruction: Marks indicated at right side.					
1	Give the meaning of Marketing Management. Explain its characteristics, importance and functions.	20			
	OR				
1	(A) Explain various concepts of Marketing.	10			
	(B) Explain the difference between marketing and selling.	10			
2	Explain and evaluate life cycle and marketing strategy implications.	20			
OR					
2	(A) Give the meaning of product. Explain the characteristics of product.	10			
	(B) Explain meaning of packaging. State its importance.	10			
3	What is price? Explain various policies of pricing determination.	15			
OR					
JAL-	-002-001308 ] 2 [ Conto	l			

3	Exp	lain the affecting factors of price determination.	15
4		at is Distribution Channel? Explain with examples ors affecting decisions related to distribution channel.	15
		$\mathbf{OR}$	
4	Wri	te short notes : (Any <b>Three</b> )	<b>15</b>
	(1)	Personal selling.	
	(2)	Publicity and Public Relation.	
	(3)	Sales Promotion.	
	(4)	Advertising budget.	
	(4)	Marketing communication.	
	(6)	Selection of advertising media.	