



DF-002-001308

Seat No. _____

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

March – 2022

Business Management - 3

(Old Course)

Faculty Code : 002

Subject Code : 001308

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

[Total Marks : 70

સૂચના : (૧) જમણી તરફના અંક પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.
(૨) મુદ્દાસર જવાબ લખો.

- 1 માર્કેટીંગ સંચાલનનો અર્થ આપી, માર્કેટીંગ સંચાલનનું મહત્વ, લાક્ષણિકતા અને કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. 20

અથવા

- 1 (અ) માર્કેટીંગ એટલે શું ? માર્કેટીંગના લક્ષણો જણાવો. 10
(બ) તફાવત આપો : માર્કેટીંગ વિભાવના અને વેચાણ વિભાવના. 10
- 2 (અ) નવી પેદાશ વિકાસ પ્રક્રિયાના તબક્કાઓ જણાવો. 10
(બ) પેદાશ જીવનચક્રના તબક્કાઓ જણાવો. 10

અથવા

- 2 (અ) પેદાશ મિશ્રણની વ્યૂહરચના સમજાવો. 10
(બ) નવી પેદાશ નિષ્ફળ જવાના કારણો જણાવો. 10
- 3 (અ) કિંમત નિર્ધારણના હેતુઓ જણાવો. 10
(બ) ટૂંકનોંધ લખો : પડતરવત્તા કિંમત. 10

અથવા

- 3 કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતાં પરિબળો જણાવો. 15
- 4 વિતરણ માર્ગોના નિર્ણયને અસર કરતાં પરિબળો જણાવો. 15

અથવા

- 4 વેચાણવૃદ્ધિની પદ્ધતિઓ સવિસ્તર સમજાવો. 15

ENGLISH VERSION

Instruction : Marks of each question are shown at the right side.

- 1** Give meaning of Marketing management. Explain its importance, characteristics and functions. **20**

OR

- 1** (a) What is marketing ? State characteristics of marketing. **10**
(b) Give difference between marketing concept and sales concept. **10**

- 2** (a) Explain the stage of new product development procedure. **10**
(b) Explain the stages of product life cycle. **10**

OR

- 2** (a) Explain the strategies of product mix. **10**
(b) Explain the reasons for failure of New Product. **10**
- 3** (a) Discuss the objectives of pricing determination. **10**
(b) Write a note on cost plus pricing. **5**

OR

- 3** Explain the affecting factors of pricing determination. **15**
- 4** Explain the affecting factors of decision of distribution channel. **15**

OR

- 4** Explain in detail the methods of sales promotion. **15**