



Seat No. _____

HAP-16080001050702

B. Com. (Sem. V) (CBCS) (W.E.F.2016)
Examination

June - 2023

Business Management - 5

(Marketing Management - II) (Old Course)

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

સૂચના : જમણી બાજુના આંકડા ગુણ દર્શાવે છે.

- | | | |
|---|---|----|
| 1 | (a) વિવિધ માર્કેટીંગ વિભાવના સમજાવો. | 10 |
| | (b) વેચાણ અને માર્કેટીંગની તુલનાત્મક ચર્ચા કરો. | 10 |

અથવા

- | | | |
|---|--|----|
| 1 | માર્કેટીંગ વ્યૂહરચનાનો અર્થ આપી, તેના કાર્યો અને પ્રક્રિયા જણાવો. | 20 |
| 2 | કિંમત નિર્ધારણનો અર્થ આપી, કિંમત નિર્ધારણના હેતુઓ અને કિંમતનીતિઓ વિગતે સમજાવો. | 20 |

અથવા

- | | | |
|---|---|----|
| 2 | (a) પેદાશ જીવનચક્રના તબક્કા સમજાવો. | 10 |
| | (b) નવી પેદાશ નિષ્ફળ જવાના કારણો જણાવો. | 10 |

- | | | |
|---|---|----|
| 3 | (a) ભૌતિક વિતરણના સંચાલકીય પ્રશ્નો અને નિર્ણયો જણાવો. | 10 |
| 3 | (b) ટૂંકનોંધ લખો : ભારતના સંદર્ભમાં જથ્થાબંધ અને છૂટક બજારનો વિકાસ. | 5 |

અથવા

- | | | |
|---|--|----|
| 3 | વિતરણ માર્ગોના નિર્ણયને અસરકરતાં પરિબળો સમજાવો. | 15 |
| 4 | વ્યક્તિગત વેચાણનો અર્થ આપી, વ્યક્તિગત વેચાણના હેતુઓ અને પ્રક્રિયા જણાવો. | 15 |

અથવા

- | | | |
|---|---|----|
| 4 | (a) જાહેરાત અંદાજપત્રની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. | 10 |
| 4 | (b) તફાવત આપો : જાહેરાત અને પ્રસિદ્ધિ. | 5 |

ENGLISH VERSION

Instruction : Figures to the right side indicate marks.

- | | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | (a) Explain the various marketing concepts | 10 |
| | (b) Discuss comparison between sales and marketing. | 10 |

OR

- | | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Give the meaning of marketing strategy. State its functions and process. | 20 |
| 2 | Give the meaning of pricing determination. Explain its objectives and pricing policies in detail. | 20 |

OR

- | | | |
|----------|--|-----------|
| 2 | (a) Explain the stages of product life cycle. | 10 |
| | (b) State the reasons for failure of new product. | 10 |
| 3 | (a) State the managerial problems and decision of physical distribution. | 10 |
| | (b) Write a short note on : Development of wholesale market and retail market with reference to India. | 5 |

OR

- | | | |
|----------|---|-----------|
| 3 | Explain the factors affecting on distribution channel decision. | 15 |
| 4 | Give the meaning of personal selling. State its objectives and process. | 15 |

OR

- | | | |
|----------|---|-----------|
| 4 | (a) Explain the various methods of advertising budgeting. | 10 |
| | (b) Difference between advertising and publicity. | 5 |
