

SL

[70]

No. of printed page: 01

SARDAR PATEL UNIVERSITY
B.Com. Ist Semester Examination
2016
Saturday, 9th April
2.30 p.m. to 4.30 p.m.
UB01ECOM05 Principles Marketing - I

Total Marks: 60

Note: 1. Figures to the right indicate full marks.
2. Answer should be precise.

- Q.1 (a) Explain Holistic philosophy of marketing. [08]
(b) Briefly explain consumer Buying decision process. [07]

OR

- Q.1 (a) Explain functions of marketing. [08]
(b) Define and explain concept of consumer behaviour. [07]

- Q.2 (a) Enumerate steps in New Product Development and explain Idea Generating step in detail. [08]
(b) Write a note on Packaging and labelling. [07]

OR

- Q.2 (a) Summaries characteristics and strategies in each stages of product life cycle with PLC curve. [08]
(b) Write note on product mix with real examples. [07]

- Q.3 (a) Define Pricing. Explain factors influencing pricing decision. [08]
(b) Explain cost-based pricing method. [07]

OR

- Q.3 (a) Enumerate Pricing Policies. Explain any two policies in detail. [08]
(b) Explain Pricing objectives. [07]

- Q.4 Define "Channel of Distribution". Explain various functions of the channel of distribution and its significance. [15]

OR

- Q.4 Explain various factors influencing channel selection and concept of vertical marketing channel. [15]

@ @ @

SARDAR PATEL UNIVERSITY
B.Com. Ist Semester Examination
2016

Saturday, 9th April
 2.30 p.m. to 4.30 p.m.

UB01ECOM05 Principles Marketing - I

કુલ ગુણ : ૬૦

નોંધ: ૧. જમણી બાજુનો અંક પ્રશ્નના કુલ ગુણ દર્શાવે છે.

૨. જવાબ ચોકકસ/ટૂંકમાં હોવા જોઈએ.

- પ્ર.૧ (a) બજારી (માર્કેટીંગ)ની 'સર્વાંગી' વિભાવના સમજાવો. (૦૮)
 (b) ગ્રાહકની ખરીદીના નિર્ણયની પ્રક્રિયા ટૂંકમાં સમજાવો. (૦૭)

અથવા

- પ્ર.૧ (a) બજારી (માર્કેટીંગ)ના કાર્યો સમજાવો. (૦૮)
 (b) ગ્રાહક વર્તણૂકનો ખ્યાલ સ્પષ્ટ કરી વર્ણવો. (૦૭)

- પ્ર.૨ (a) નવી વસ્તુના વિકાસના પગથિયાં જણાવો અને નવી વસ્તુના વિચાર ઉદ્ભવનું પગથિયું વિગતવાર સમજાવો. (૦૮)
 (b) "પેકેજીંગ" અને "લેબલિંગ" પર ટૂંકનોંધ લખો. (૦૭)

અથવા

- પ્ર.૨ (a) પેદાશ જીવનચક્રના દરેક પગથિયાંની લાક્ષણિકતા તેમજ વ્યુહરચનાઓ જીવનચક્ર આકૃતિ સહિત સમજાવો. (૦૮)
 (b) "પેદાશ મિશ્ર" પર વાસ્તવિક ઉદાહરણ સહિત નોંધ લખો. (૦૭)

- પ્ર.૩ (a) "કિંમત નિર્ધારણ" વ્યાખ્યાયિત કરો. કિંમત નિર્ધારણને અસરકર્તા પરિબલો સમજાવો. (૦૮)
 (b) "પડતર આધારીત" કિંમત નિર્ધારણ પદ્ધતિ સમજાવો. (૦૭)

અથવા

- પ્ર.૩ (a) કિંમત નિર્ધારણ નીતિઓ જણાવો. કોઈપણ બે નીતિઓ વિગતે સમજાવો. (૦૮)
 (b) કિંમત નિર્ધારણના ઉદ્દેશો સમજાવો. (૦૭)

- પ્ર.૪ "વિતરણ શ્રેણી" વ્યાખ્યાયિત કરો. વિતરણ શ્રેણીના કાર્યો તેમજ તેનું મહત્વ સમજાવો. (૧૫)

અથવા

- પ્ર.૫ વિતરણ શ્રેણીની પસંદગીને અસર કરતાં વિવિધ પરિબલો સમજાવો તેમજ સ્તંભક (Vertical) બજારી શ્રેણીનો ખ્યાલ સ્પષ્ટ કરો. (૧૫)

@@@