

[93]  
E+G

Seat No. \_\_\_\_\_



No. of Printing Page : 1

**SARDAR PATEL UNIVERSITY**  
**B.Com. (IV Semester) Examination**  
**Thursday, 6<sup>th</sup> April 2023**  
**2.00 pm - 5.00 pm**  
**UB04CCOM52/32 : Marketing Management**

**Total Marks : 70**

Note : Figures to the right indicate marks.

- Q.1 What is Marketing ? Explain its importance. (18)  
OR  
Q.1 Explain the Nature and Scope of Marketing. (18)  
Q.2 What is Consumer Behaviour ? Explain its importance. (17)  
OR  
Q.2 Explain the factors affecting Marketing Environment. (17)  
Q.3 Explain the New Product Development Process. (18)  
OR  
Q.3 What is Price ? Explain its importance. (18)  
Q.4 What is Personal Selling ? Explain the Functions of Salesman. (17)  
OR  
Q.4 Explain the Various Qualities of Successful Salesman. (17)

**ગુજરાતી તરજૂમો**

**કુલ ગુણ : ૭૦**

- પ્ર.૧ માર્કેટીંગ એટલે શું ? એનું મહત્વ સમજાવો. (૧૮)  
અથવા  
પ્ર.૧ માર્કેટીંગનું સ્વરૂપ અને કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. (૧૮)  
પ્ર.૨ ગ્રાહક વર્તણૂક એટલે શું ? એનું મહત્વ સમજાવો. (૧૭)  
અથવા  
પ્ર.૨ માર્કેટીંગ પર્યાવરણને અસર કરતા પરિબલો સમજાવો. (૧૭)  
પ્ર.૩ નવી પેદાશ વિકાસની પ્રક્રિયા સમજાવો. (૧૮)  
અથવા  
પ્ર.૩ કિંમત એટલે શું ? એનું મહત્વ સમજાવો. (૧૮)  
પ્ર.૪ વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું ? સેલ્સમેનનાં કાર્યો સમજાવો. (૧૭)  
અથવા  
પ્ર.૪ સફળ સેલ્સમેનનાં ગુણો સમજાવો. (૧૭)

\* \* \* \* \*