45
E+G

SEAT No._____

No. of Printed Pages : 2

SARDAR PATEL UNIVERSITY
VALLABH VIDYANAGAR
BCOM (SIXTH SEMESTER) 2018-19
Business Management- XII (Retail marketing-II)(UB06ECOM10)
4th APRIL, 2019, THURSDAY
2.00 TO 4.00 P.M

TOTAL MARKS:- 60

NOTE: - ***Figures to the right indicate marks***

Q.1) Explain the factors affecting consumer decision making. (15)

OR

Q.1) Write a note on types of consumer decision making . (15)

Q.2) Discuss the role of pricing in retailing. (15)

OR

Q.2) Describe pricing strategies in detail. (15)

Q.3) Explain the Role and Classification of Transportation (15)

OR

Q.3) Explain the New trends in Logistics Management in India (15)

Q.4) Write a note on importance of marketing research. (15)

OR

Q.4) Discuss the Process of Marketing Research (15)

(P.T.O.)

[45G] Seat No: _____ No. of printed page: 02

SARDAR PATEL UNIVERSITY
B.Com. (VI Semester) Examination
Thursday, 4th April, 2019
02.00 am - 04.00 pm
UB06ECOM10- Business Management -XII (Retail marketing-II)

કુલ ગુણ : ૬૦

નોંધઃ જમણી બાજુ દર્શાવેલ આંકડા ગુણ છે.

પ્ર.૧ ગ્રાહકને નિર્ણય ઘડતર કરવા અંગે અસર કરતાં વિવિધ પરિબળોનું વર્ણન કરો. (૧૫)

અથવા

પ્ર.૧ ગ્રાહક નિર્ણય લેવાનાં પ્રકારો પર નોંધ લખો. (૧૫)

પ્ર.૨ છૂટક વેપારમાં કિંમતની ભૂમિક પર ચર્ચા કરો. (૧૫)

અથવા

પ્ર.૨ ભાવોની વ્યુહરચનાની વિગતવાર વર્ણન કરો. (૧૫)

પ્ર.૩ પરિવહનની ભૂમિકા અને વર્ગીકરણ સમજાવો. (૧૫)

અથવા

પ્ર.૩ ભારતમાં લોજિસ્ટિક (logistic) સંચાલનનો નવા પ્રવાહોની ચર્ચા કરો. (૧૫)

પ્ર.૪ બજાર સંશોધનના મહત્વ પર નોંધ લખો. (૧૫)

અથવા

પ્ર.૪ બજાર સંશોધનની પ્રક્રિયા અંગે જણાવો. (૧૫)