

SARDAR PATEL UNIVERSITY
B.Com. (III SEM.) EXAMINATION
2013
Monday, 7th January
10.30 am to 12.30 pm
UB03ECOM010 : Business Management - VI

કુલ ગુણ: ૬૦

નોંધ : જમણી બાજુ પ્રશ્નના કુલ ગુણ દર્શાવે છે.

પ્ર.૧(અ) ઉત્પાદન (પેદાશ)ની વ્યાખ્યા આપી સપાટીઓ જણાવો. ગ્રાહકલક્ષી પેદાશનું વર્ગીકરણ કરી તેની સમજૂતી આપો. (૦૭)

(બ) ટૂંકમાં “નવી પેદાશ વિકાસ” પ્રક્રિયા સમજાવો. (૦૮)

અથવા

પ્ર.૧(અ) “પેદાશ જીવન ચક્ર”ની વ્યાખ્યા આપી તે શું દર્શાવે છે, તે સમજાવો. પેદાશ જીવન ચક્ર નો આકૃતિ સહિત પ્રથમ બે તબક્કાની લાક્ષણિકતાઓ સમજાવો. (૦૭)

(બ) “પેકેજિંગ” ના ફાળા વિષે લખો. (૦૮)

પ્ર.૨(અ) કિંમત અને કિંમત નિર્ધારણ પ્રક્રિયા એટલે શું ? કિંમતનું મહત્વ સમજાવો. (૦૭)

(બ) કિંમત નિર્ધારણ વ્યુહરચના જણાવી કોઈપણ બે વ્યુહરચના સમજાવો. (૦૮)

અથવા

પ્ર.૨(અ) કિંમત નિર્ધારણના નિર્ણયને અસરકરતા પરિબલો સમજાવો. (૦૭)

(બ) કિંમત નિર્ધારણ કરવાની કોઈપણ બે રીત સમજાવો. (૦૮)

પ્ર.૩(અ) “વિતરણ શૃંખલા”ની વ્યાખ્યા આપો, વિતરણ શૃંખલામાં મધ્યસ્થીઓના કાર્યો સમજાવો. (૦૭)

(બ) “વિતરણ શૃંખલા”ની પસંદગીને અસરકરતા પરિબલો સમજાવો. (૦૮)

અથવા

પ્ર.૩(અ) વિતરણ શૃંખલાની સપાટીઓ (levels) સમજાવો, અને વિતરણ શૃંખલાનું મહત્વ સમજાવો. (૦૭)

(બ) ધિશાળ (Intensive), પસંદગીયુક્ત (Selective) તથા એકમાત્ર (Exclusive) વ્યુહરચના સમજાવો. (૦૮)

પ્ર.૪(અ) “અભિવૃદ્ધિ મિક્સ” વિશે નોંધ લખો. (૦૭)

(બ) જાહેરાતને લગતા બે નિર્ણયો વિશે નોંધ લખો. (૦૮)

અથવા

પ્ર.૪(અ) વ્યક્તિગત વેચાણ અને સીધું માર્કેટિંગ (Direct), માર્કેટિંગ વિશે લખો. (૦૭)

(બ) વેચાણ વૃદ્ધિ વિશે નોંધ લખો. (૦૮)

