

8/A-4
Eng

SEAT No. _____

No. of Printed Pages 2

SARDAR PATEL UNIVERSITY
B.COM. (III- SEMESTER) EXAMINATION

MONDAY, 26TH NOV. 2018
10-00 A.M. to 12-00 P.M.

UB03ECOM10: BUSINESS MANAGEMENT-VI (MARKETING MANAGEMENT-II)

Total Marks: 60

Q-1 Explain the core concepts of marketing. 15

OR

Q-1 (A) Write a note on: Marketing Mix. 07

(B) Differentiate between: The Selling Concept & The Marketing Concept. 08

Q-2 Define Buyer Behaviour & discuss factors influencing consumer behavior. 15

OR

Q-2 Define Market Segmentation. Discuss the bases of segmenting Consumer Markets. 15

Q-3 Describe the New Product Development Process. 15

OR

Q-3 Write a detailed note on Product Life Cycle. 15

Q-4 Explain the different factors influencing Pricing. 15

OR

Q-4 Discuss in brief the various pricing methods. 15

(1)

(P.T.O.)

[8/A-4]
૬૭]

SEAT NO: _____

No. of printed page : 2

SARDAR PATEL UNIVERSITY
B.COM. (III- SEMESTER) EXAMINATION
Monday, 26th November 2018
10.00 a.m. to 12.00 p.m.

UB03ECOM10: BUSINESS MANAGEMENT-VI (MARKETING MANAGEMENT-II)

કુલ ગુણ - ૬૦

સૂચના : જમણી બાજુના આંકડા પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

- પ્ર.૧ માર્કેટિંગની મૂળભૂત વિભાવનાઓ સમજાવો. (૧૫)
અથવા
- પ્ર.૧ અ. માર્કેટિંગ મિશ્ર પર નોંધ લખો. (૦૮)
બ. વેચાણ વિભાવના અને માર્કેટિંગ વિભાવના વચ્ચે તફાવત સ્પષ્ટ કરો. (૦૭)
- પ્ર.૨ ગ્રાહક વર્તણૂકની વ્યાખ્યા આપો અને ગ્રાહક વર્તણૂકને અસર કરતા પરિબલો ચર્ચો. (૧૫)
અથવા
- પ્ર.૨ બજાર વિભાજનની વ્યાખ્યા આપો. ગ્રાહકલક્ષી બજારોને વિભાજીત કરતા આધારો ચર્ચો. (૧૫)
- પ્ર.૩ નવી પેદાશ વિકાસ પ્રક્રિયા વર્ણવો. (૧૫)
અથવા
- પ્ર.૩ પેદાશ જીવનચક્ર પર વિસ્તૃત નોંધ લખો. (૧૫)
- પ્ર.૪ કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતા વિવિધ પરિબલો સમજાવો. (૧૫)
અથવા
- પ્ર.૪ કિંમત નિર્ધારણની વિવિધ પદ્ધતિઓ ટૂંકમાં ચર્ચો. (૧૫)

~~***X***~~
(2)