

[A-18E] Seat No: _____

No. of printed page: 2

SARDAR PATEL UNIVERSITY
T.Y. B. Com. (External) Examination
Tuesday, 1st May, 2018
2.00 pm - 5.00 pm
MM-301 - Marketing Management

Total Marks: 100

Note: Figures to the right indicate marks.

Q.1 What is Marketing ? Explain its Scope. (20)

OR

Q.1 Write short notes: (20)

- (A) Marketing Philosophies
- (B) Marketing Mix

Q.2 Explain the meaning of Market Segmentation. Explain its Bases. (20)

OR

Q.2 What is Consumer Behaviour ? Explain the Buying Decision Process. (20)

Q.3 Write short note: (20)

- (A) Functions of Packing
- (B) Importance of Branding

OR

Q.3 Explain the various stages of Product Life Cycle with Sketch. (20)

Q.4 Explain the meaning of Pricing ? Explain various Pricing Policies. (20)

OR

Q.4 Narrate the Advantages and Disadvantages of Advertisement. (20)

Q.5 Discuss the Qualities and Functions of Successful Salesmen. (20)

OR

Q.5 What is Personal Selling ? Explain its Processes in brief. (20)

[A-18G] Seat No: _____

SARDAR PATEL UNIVERSITY
T.Y. B. Com. (External) Examination
Tuesday, 1st May, 2018
2.00 pm - 5.00 pm
MM-301 - Marketing Management

કુલ ગુણ: ૧૦૦

નોંધ: જમણી તરફના અંક ગુણ દર્શાવે છે.

પ્ર.૧ માર્કેટિંગ એટલે શું ? તેનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. (૨૦)

અથવા

પ્ર.૧ ટ્રેડનોંધ લખો: (૨૦)

(અ) માર્કેટિંગની વિચારધારાઓ

(બ) માર્કેટિંગ મિશ્ર

પ્ર.૨ બજાર વિભાજનનો અર્થ સમજાવો. તેના આધારો સમજાવો. (૨૦)

અથવા

પ્ર.૨ ગ્રાહક વર્તણૂક એટલે શું ? ખરીદ નિર્ણયની પ્રક્રિયા સમજાવો. (૨૦)

પ્ર.૩ ટ્રેડનોંધ લખો: (૨૦)

(અ) પેકિંગના કાર્યો

(બ) બ્રાન્ડિંગનું મહત્ત્વ

અથવા

પ્ર.૩ પેદાશ જીવનચક્રના વિવિધ તબક્કાઓ આકૃતિ સહિત સમજાવો. (૨૦)

પ્ર.૪ કિંમત નિર્ધારણનો અર્થ સમજાવો. વિવિધ કિંમત નીતિઓ સમજાવો. (૨૦)

અથવા

પ્ર.૪ વિજ્ઞાપનના ફાયદા અને ગેરફાયદા વર્ણવો. (૨૦)

પ્ર.૫ સફળ સેલ્સમેનના ગુણો અને કાર્યોની ચર્ચા કરો. (૨૦)

અથવા

પ્ર.૫ વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું ? તેની પ્રક્રિયા સમજાવો. (૨૦)

-----X-----