

(117 & A-31)  
(Eng + (v))

SEAT No. \_\_\_\_\_

No. of Printed/Pages : 2

Sardar Patel University  
S. Y. B.Sc. (Home) IV<sup>th</sup> Sem Examination  
Monday 2<sup>nd</sup> April 2018, 2.00 p.m. to 5.00 p.m.  
Textiles and apparel Marketing (UH04CTCL05)

Total Marks : 60

- Q.1 Discuss the factors influencing choice of promotional methods [07]
- OR**
- Q.1 Describe the steps of personal selling process. [07]
- Q.2 Answer **any three** of the following. [12]
- 1) Describe qualities of good salesman.
  - 2) Discuss the objectives of advertisement.
  - 3) Explain the functions of marketing
  - 4) Discuss the factors influencing distribution channel.
- Q.3 Answer in short (**Any Four**) [08]
- 1) How sales promotion is important to consumers?
  - 2) Write objectives of personal selling.
  - 3) Write about direct channel of distribution.
  - 4) How nature of product influence channel choice.
  - 5) State the importance of standardization.
  - 6) Write about CERC
- Q.4 Describe the tools of sales promotion [08]
- OR**
- Q.4 Write method of preparing advertisement copy. [08]
- Q.5 Write short note on **any three**. [15]
- 1) Concepts of marketing
  - 2) ISO-9000
  - 3) Data collection in research process
  - 4) Types of Brands
- Q.6(A) State whether following sentences are true or false. [05]
- 1) Technical products should be promoted by personal selling method.
  - 2) For durable goods direct channel of distribution is preferred.
  - 3) Societal marketing concept focus on needs of buyer.
  - 4) Press advertising is suitable for literate people.
  - 5) Personal selling help manufacturers to improve their products.
- Q.6 (B) Fill in the blanks [05]
- 1) Full form of BIS is \_\_\_\_\_.
  - 2) Four 'P's of marketing are \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ and \_\_\_\_\_.

- પ્ર. ૧ અભિવૃદ્ધિની રીતોની પસંદગીને અસર કરતા પરિબલોની ચર્ચા કરો. [૦૭]  
અથવા
- પ્ર. ૧ વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રક્રિયાના પગથિયા વર્ણવો. [૦૭]  
પ્ર. ૨ નીચેનામાંથી ગમે તે ત્રણના જવાબ આપો. [૧૨]  
૧) સારા વેચાણકારના ગુણો વર્ણવો.  
૨) જાહેરાતના હેતુઓ ચર્ચો.  
૩) માર્કેટીંગના કાર્યો સમજાવો.  
૪) વિતરણ કડીની પસંદગીને આસર કરતાં પરિબલો વર્ણવો.
- પ્ર. ૩ ટૂંકમાં જવાબ આપો (ગમે તે ચાર). [૦૮]  
૧) વેચાણ અભિવૃદ્ધિ ગ્રાહક માટે કઈ રીતે ઉપયોગી છે?  
૨) વ્યક્તિગત વેચાણના હેતુઓ લખો.  
૩) વિતરણની પ્રત્યક્ષ કડી વિષે લખો.  
૪) વિતરણ કડીની પસંદગીમાં પેદાશ કઈ રીતે અસર કરે છે ?  
૫) સ્ટાન્ડર્ડાઇઝેશનનું મહત્વ જણાવો.  
૬) CERC વિષે લખો
- પ્ર. ૪ વેચાણ અભિવૃદ્ધિની રીતો વર્ણવો. [૦૮]  
અથવા
- પ્ર. ૪ જાહેરાતની કોપી બનાવવાની રીત લખો. [૦૮]  
પ્ર. ૫ ગમે તે ત્રણ પર ટૂંક નોંધ લખો. [૧૫]  
૧) માર્કેટીંગના ખ્યાલ  
૨) ISO-9000  
૩) સંશોધનની પ્રક્રિયામાં માહિતીનું એકત્રીકરણ  
૪) બ્રાંડના પ્રકાર
- પ્ર. ૬ અ નીચેના વિધાનો સાચા છે કે ખોટા તે જણાવો. [૦૫]  
૧) ટેકનીકલ પેદાશની અભિવૃદ્ધિ વ્યક્તિગત વેચાણ દ્વારા કરવી જોઈએ.  
૨) ટકાઉ વસ્તુઓના વિતરણ માટે પ્રત્યક્ષ કડી પસંદ કરવી જોઈએ.  
૩) સામાજિક માર્કેટીંગ ખ્યાલ ખરીદનારની જરૂરિયાત પર કેન્દ્રિત કરે છે.  
૪) પ્રેસ જાહેરાત ભણેલા લોકો માટે યોગ્ય છે.  
૫) વ્યક્તિગત વેચાણ ઉત્પાદકને પોતાની પેદાશ સુધારવામાં મદદ કરે છે.
- પ્ર. ૬ બ ખાલી જગ્યા પૂરો. [૦૫]  
૧) BIS નું આખું સ્વરૂપ \_\_\_\_\_ છે.  
૨) માર્કેટીંગના ચાર 'P' \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ અને \_\_\_\_\_ છે.