

SARDAR PATEL UNIVERSITY
S.Y.B.Sc. (Home) IV Semester Examination
Saturday, 30th March 2013
3:00 – 6:00 pm
UH04CTCL05 – Textiles and Apparel Marketing

Total Marks: 60

Q.1 **(A)** Fill in the blanks. [05]

- (1) Selling concept focus on the needs of the _____.
- (2) ANSI's head office is in _____.
- (3) The three purpose of promotion are to _____, _____ and _____.

(B) State whether following sentences are true or false. [05]

- (1) Impressive voice and good appearance has no place in qualities of good salesman.
- (2) Radio is suitable media of advertisement for illiterate people.
- (3) Through advertisement individual contact is possible with customer.
- (4) As per product concept publicity is not required to sell the product.
- (5) CERC is in Delhi.

Q.2 Answer in short. **(Any five)** [10]

1. Give reasons for branding.
2. What is the need of standardization ?
3. State the importance of advertising in the textile marketing.
4. How characteristics of product affects the choice of distribution channel.
5. Give the full form of ASTM and ATIRA.
6. What is marketing concept ?

Q.3 Answer **any three** of the following : [12]

1. Explain AIDAS formula.
2. Describe the role of marketing.
3. Write the process of creating advertisement.
4. "Prospecting and closing sale is important in personal selling process"-Explain.

Q.4 Define distribution channel and discuss the types of distribution channels. [08]

OR

Q.4 Describe the factors influencing selection of promotion methods. [08]

Q.5 Write short note on **any three**. [12]

1. Dealer's oriented sales promotion techniques.
2. ISO : International standard organization.
3. Data collection in researcher process.
4. Types of Intermediaries.

Q.6 Discuss different medias of advertisement used in marketing. [08]

OR

Q.6 Define personal selling and discuss advantages and disadvantages of personal selling. [08]

ગુજરાતી તરજૂમો

કુલ ગુણ : ૬૦

- પ્ર.૧ (અ) ખાલી જગ્યા પૂરો. (૦૫)
- (૧) વેચાણ ખ્યાલ _____ ની જરૂરિયાતો પર કેન્દ્રીત કરે છે.
- (૨) ANSI ની મુખ્ય ઓફિસ _____ માં છે.
- (૩) અભિવૃદ્ધિના ત્રણ હેતુ _____, _____ અને _____ છે.
- (બ) નીચેના વિધાનો સાચાં છે કે ખોટાં તે જણાવો. (૦૫)
- (૧) સારા અવાજ અને સારા દેખાવની વેચાણકારના સારા ગુણોમાં કોઈ જગ્યા નથી.
- (૨) અશિક્ષિત લોકો માટે રેડિયો જાહેરાતનું યોગ્ય માધ્યમ છે.
- (૩) જાહેરાત દ્વારા ગ્રાહક સાથે વ્યક્તિગત સંપર્ક શક્ય છે.
- (૪) પેદાશ ખ્યાલ પ્રમાણે પેદાશ વેચવા માટે પ્રસિદ્ધિની જરૂર પડતી નથી.
- (૫) CERC સંસ્થા દિલ્હીમાં છે.
- પ્ર.૨ ટૂંકમાં જવાબ આપો. (ગમે તે પાંચ) (૧૦)
- (૧) બ્રાન્ડીંગ માટેના કારણો આપો.
- (૨) સ્ટાન્ડર્ડાઇઝેશનની જરૂરિયાત શું છે ?
- (૩) ટેક્ષટાઇલ માર્કેટીંગમાં જાહેરાતનું મહત્ત્વ જણાવો.
- (૪) પેદાશના લક્ષણો વિતરણ માર્ગની પસંદગીમાં કઈ રીતે અસર કરે છે ?
- (૫) ASTM અને ATIRA નું આખું સ્વરૂપ આપો.
- (૬) માર્કેટીંગ ખ્યાલ એટલે શું ?
- પ્ર.૩ નીચેનામાંથી કોઈપણ ત્રણનાં જવાબ આપો. (૧૨)
- (૧) AIDAS નું સૂત્ર સમજાવો.
- (૨) માર્કેટીંગની ભૂમિકા વર્ણવો.
- (૩) જાહેરાતનું સર્જન કરવાની રીત લખો.
- (૪) “સંભવિત ગ્રાહકો શોધવા તેમ જ વેચાણ બંધ કરવું વ્યક્તિગત વેચાણ પ્રક્રિયામાં મહત્ત્વના છે.”- સમજાવો.
- પ્ર.૪ વિતરણ માર્ગની વ્યાખ્યા આપો અને વિતરણ માર્ગના પ્રકારની ચર્ચા કરો. (૦૮)
- અથવા**
- પ્ર.૪ અભિવૃદ્ધિની રીતોની પસંદગીમાં અસર કરતા પરિબલો વર્ણવો. (૦૮)
- પ્ર.૫ ગમે તે ત્રણ પર ટૂંકનોંધ લખો. (૧૨)
- (૧) પિક્ચેલાલક્ષી વેચાણ અભિવૃદ્ધિ
- (૨) ISO : આંતરરાષ્ટ્રીય સ્ટાન્ડર્ડ ઓર્ગેનાઇઝેશન
- (૩) સંસોધન પ્રક્રિયામાં માહિતીનું એકત્રીકરણ
- (૪) મધ્યસ્થીના પ્રકાર
- પ્ર.૬ માર્કેટીંગમાં જાહેરતના વિવિધ માધ્યમોની ચર્ચા કરો. (૦૮)
- અથવા**
- પ્ર.૬ વ્યક્તિગત વેચાણની વ્યાખ્યા આપો. તેમજ વ્યક્તિગત વેચાણના ફાયદા અને (૦૮)

गेरझायटानी यर्या करो.

