

154
ETG

SEAT No. _____

No. of Printed Pages : 2

Sardar Patel University
S. Y. B.Sc. (Home) IVth Sem Examination
Monday 28th March 2019, 2.00 p.m. to 5.00 p.m.
Textiles and apparel Marketing (UH04CTCL05)

Total Marks : 60

Q.1 Describe the factors influencing choice of distribution channel. [09]

OR

Q.1 Discuss different medias of advertisement. [09]

Q.2 Answer **any three** of the following. [15]

- 11) Discuss the objectives of personal selling.
- 12) Explain indirect channels of distribution.
- 13) Discuss importance of marketing.
- 14) Write the qualities of good salesman.

Q.3 Describe the research process in brief. [08]

OR

Q.3 Define sales promotion and write how it is important to manufacturers and to the consumers. [08]

Q.4 Write short note on **any three**. [18]

- 1) ANSI
- 2) Objectives of advertisement
- 3) AIDAS Formula
- 4) Steps of getting ISO certification

Q.5(A) Match A with B. [05]

A

B

- | | |
|---------------------|--|
| 1) Free samples | 1) induce customers to buy product frequently. |
| 2) Money back offer | 2) boost up sales in off season. |
| 3) Exchange offer | 3) build up confidence about quality of product. |
| 4) Price off offer | 4) when new product is to be introduced. |
| 5) Trading stamps | 5) help consumer to improve their status in society. |

Q.5 (B) Fill in the blanks. [05]

- 1) Retailers acts as a _____ between wholesaler and consumers.
- 2) Marketing is the link between _____ and _____.
- 3) For costly goods _____ channel is preferred.
- 4) The main purpose of sales promotion is to _____.

1

(P.T.O.)

ગુજરાતી અનુવાદ

કુલ ગુણ : 50

- પ્ર. ૧ વિતરણ કડીની પસંદગીને અસર કરતાં પરિબલો વર્ણવો. [૦૯]
અથવા
- પ્ર. ૧ જાહેરાતના વિવિધ માધ્યમોની ચર્ચા કરો. [૦૯]
- પ્ર. ૨ નીચેનામાંથી ગમે તે ત્રણના જવાબ આપો. [૧૫]
૧) વ્યક્તિગત વેચાણના હેતુઓની ચર્ચા કરો.
૨) વિતરણની પરોક્ષ કડી સમજાવો.
૩) માર્કેટીંગનું મહત્વ ચર્ચો.
૪) સારા વેચાણકારના ગુણો વર્ણવો.
- પ્ર. ૩ માર્કેટીંગ સંશોધન પ્રક્રિયા ટૂંકમાં ચર્ચો. [૦૮]
અથવા
- પ્ર. ૩ વેચાણ અભિવૃદ્ધિની વ્યાખ્યા આપો અને તે ઉત્પાદક અને ગ્રાહક માટે કઈ રીતે મહત્વની છે તે જણાવો. [૦૮]
- પ્ર. ૪ ગમે તે ત્રણ પર ટૂંક નોંધ લખો. [૧૮]
૧) ANSI
૨) જાહેરાતના હેતુઓ
૩) AIDAS નું સૂત્ર
૪) ISO સર્ટીફિકેશન મેળવવાના પગથિયા
- પ્ર. ૫ અ અ ને બ સાથે જોડો. [૦૫]
અ બ
- | | |
|-------------------|---|
| ૧) મફત સેમ્પલ | ૧) ગ્રાહકને વારંવાર પેદાશ ખરીદવા લલચાવવું |
| ૨) મની બેક ઓફર | ૨) ઓફ સીઝનમાં વેચાણ વધારવા |
| ૩) એક્સચેન્જ ઓફર | ૩) પેદાશની ગુણવત્તા અંગે વિશ્વાસ ઉભો કરવા |
| ૪) પ્રાઇસ ઓફ ઓફર | ૪) જ્યારે નવી પેદાશ બજારમાં મૂકવાની હોય |
| ૫) ટિકિટો એકત્રિત | ૫) સમાજમાં મોભો સુધારવામાં મદદરૂપ |
- પ્ર. ૫ બ ખાલી જગ્યા પૂરો. [૦૫]
- ૧) છૂટક વેપારી જથ્થાબંધ વેપારી અને ગ્રાહક વચ્ચે _____ તરીકે કાર્ય કરે છે.
- ૨) માર્કેટીંગ _____ અને _____ ને જોડતી કડી છે.
- ૩) મોંઘી વસ્તુઓ માટે _____ વિતરણ કડી પસંદ કરવી જોઈએ.
- ૪) વેચાણ અભિવૃદ્ધિનો મુખ્ય હેતુ _____ છે.