

SC

(18/21/A-7)  
E+G

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

No. of Printed Pages : 2

**SARDAR PATEL UNIVERSITY**  
**T.Y. B.Sc. (HOME) VI Semester Examination**  
**Wednesday, Date: 04/04/2018**  
**Time: 10:00A.M. To 12:00 P.M.**  
**Subject: Marketing (UH06EFRM01)**

**Total Marks: 30**

- Q.1 Discuss the features and limitations of partnership. (06)
- OR**
- Q.1 Describe classification of consumer products. (06)
- Q.2 Answer any three of the following questions: (12)
- i. Discuss the procedure of firm registration.
  - ii. Describe the market on the basis of time.
  - iii. Explain the factors influencing price decisions.
  - iv. Discuss kinds of salesman.
  - v. Write the methods of sales promotion.
- Q.3 Write in brief on any two of the following: (06)
- i. Transportation and warehouse
  - ii. Market segmentation on the basis of demographic factor
  - iii. Indirect channel of distribution
  - iv. Marketing mix
- Q.4 Define the following ( any four): (02)
- i. Exchange
  - ii. Personal selling
  - iii. Target market
  - iv. Market segmentation
  - v. Sole proprietor
- Q.5 Mention "True" or "False" in the given statements: (04)
- i. Direct channel is also known as two level channel.
  - ii. Discount is a method of personal selling.
  - iii. Sole proprietorship is a business run by single person.
  - iv. Profit is one of the main objectives of pricing.

(1)

(P.T.O.)

ગુજરાતી તરજુમો

કુલ અંક: 30

- પ્ર.1 ભાગીદારી ની વિશેષતાઓ અને મર્યાદાઓ લખો. (06)  
અથવા
- પ્ર.1 ગ્રાહક પેદાશ ના વર્ગીકરણનું વર્ણન કરો. (06)
- પ્ર.2 નીચે આપેલા કોઈપણ ત્રણ પ્રશ્નોનો જવાબ આપો: (12)
- ફર્મ રજિસ્ટ્રેશન ની પ્રક્રિયા અંગે ચર્ચા કરો.
  - સમયના આધારે બજારનું વર્ણન કરો.
  - કિંમત ના નિર્ણયોને પ્રભાવિત કરનારા પરિબલો સમજાવો.
  - સેલ્સમેન ના પ્રકારની ચર્ચા.
  - વેચાણ પ્રમોશનની પદ્ધતિઓ લખો.
- પ્ર.3 નીચેનામાંથી કોઈપણ બે પર સંક્ષિપ્તમાં લખો: (06)
- પરિવહન અને વેરહાઉસ
  - વસ્તીવિષયક પરિબલના આધારે બજારનું વિભાજન
  - વિતરણની પરોક્ષ કડી
  - માર્કેટિંગ મિક્સ
- પ્ર.4 વ્યાખ્યા આપો (કોઈપણ ચાર): (02)
- અદલાબદલી
  - વ્યક્તિગત વેચાણ
  - લક્ષ્ય બજાર
  - બજારનું વિભાજન
  - એકમાત્ર માલિક (સોલ પ્રોપરાઈટર)
- પ્ર.5 આપેલ નિવેદનોમાં "સાચો" અથવા "ખોટો" જણાવો: (04)
- પ્રત્યક્ષ વિતરણ ની કડી બે લેવલ કડી પણ કહેવાય છે.
  - ડિસ્કાઉન્ટ વ્યક્તિગત વેચાણ ની રીત છે.
  - સોલ પ્રોપ્રિએટરશિપ વ્યવસાય એક વ્યક્તિ દ્વારા ચલાવા મા આવે છે.
  - કિંમત ના એક મુખ્ય ધ્યેય નફો હોય છે.