

25/28
ETA

SEAT No. _____

No. of Printed Pages : 2

SARDAR PATEL UNIVERSITY
T.Y. B.Sc. (HOME) VI Semester Examination
Saturday, Date: 30/03/2019
Time: 10:00A.M. To 12:00 P.M.
Subject: Marketing (UH06EFRM01)

Total Marks: 30

- Q.1 Discuss the basis of market segmentation. (7)
- OR**
- Q.1 Define sales promotion and describe its various techniques. (7)
- Q.2 Write in brief on any **two** of the following: (6)
- I. Partnership.
 - II. Personal selling
 - III. Factors affecting pricing
 - IV. Types of market
- Q.3 Mention "True" & "False" in the following statements: (5)
- I. Anything that can be of value to the buyer can be termed as a 'product'.
 - II. There are four kinds of salesman.
 - III. Target market helps in marketing.
 - IV. Market consists of three people, a buyer, a seller and a consumer.
 - V. Market segmentation is the first step of price determination process.
- Q.4 Answer any **three** of the following: (12)
- I. Discuss marketing mix.
 - II. Write about transportation and warehouse in physical distribution.
 - III. Explain the qualities of a salesman.
 - IV. Discuss types of consumer products.
 - V. Explain factors affecting channels of distribution in marketing.

①

(P.T.O.)

ગુજરાતી તરજુમો

- પ્ર.1 બજાર વિભાજનના આધારો ની ચર્ચા કરો. (7)
અથવા
- પ્ર.1 વેચાણ અભિવૃદ્ધિ ની વ્યાખ્યા આપો અને તેની વિવિધ તકનીકોનું વર્ણન કરો. (7)
- પ્ર.2 નીચેનામાંથી કોઈપણ બે પર ટૂંકમાં લખો: (6)
- I. ભાગીદારી
 - II. વ્યક્તિગત વેચાણ
 - III. કીમત ને અસર કરતા પરિબલો
 - IV. બજારના પ્રકારો
- પ્ર.3 નીચેના નિવેદનોમાં "સાચું" અને "ખોટું" ઉલ્લેખ કરો: (5)
- I. એવું કંઈપણ કે જેનું ખરીદદારને મૂલ્ય હોઈ શકે તે 'ઉત્પાદન' તરીકે ઓળખાય છે.
 - II. ચાર પ્રકારના સેલ્સમેન છે.
 - III. ટાર્ગેટ માર્કેટ માર્કેટિંગમાં મદદ કરે છે.
 - IV. બજારમાં ત્રણ લોકો, ખરીદનાર, વિક્રેતા અને ગ્રાહક હોય છે.
 - V. માર્કેટ સેગમેન્ટ એ કિમત નિર્ધારણ પ્રક્રિયાનો પહેલો પગલું છે.
- પ્ર.4 નીચેનામાંથી કોઈપણ ત્રણનો જવાબ આપો: (12)
- I. માર્કેટિંગ મિશ્રણ (marketing mix) ની ચર્ચા કરો.
 - II. ભૌતિક વિતરણમાં પરિવહન અને વેરહાઉસ વિશે લખો.
 - III. સેલ્સમેનના ગુણો સમજાવો.
 - IV. ગ્રાહક ઉત્પાદનોના પ્રકારો પર ચર્ચા કરો.
 - V. માર્કેટિંગમાં વિતરણ ની કડીઓ સમજાવો.

— X —
(2)