

Seat No. : _____

MK-109

May-2022

B.Com., Sem.-V

CC-302 : Marketing Management in Practice

Time : 2 Hours]

[Max. Marks : 50

- સૂચનાઓ : (1) વિભાગ-Iના દરેક પ્રશ્નના ગુણ સરખા છે.
(2) વિભાગ-Iમાંથી કોઈપણ બે પ્રશ્નોના ઉત્તર લખો.
(3) વિભાગ-IIના પ્રશ્ન નં.5 ફરજિયાત છે.

વિભાગ – I

- (A) સેવા માર્કેટિંગમાં માર્કેટિંગ મિશ્ર સમજાવો. 10

(B) ગ્રાહક સંતોષ એટલે શું ? ગ્રાહક સંતોષ માપવા માટેની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. 10
- (A) છૂટક વેપારની મુખ્ય પ્રવૃત્તિઓ સમજાવો. 10

(B) છૂટક વેપારના લક્ષણોની ચર્ચા કરો. 10
- (A) ગ્રામીણ વિસ્તારમાં પેદાશની વિવિધ વ્યૂહરચનાઓની ચર્ચા કરો. 10

(B) ગ્રામીણ વપરાશકારોની વિશિષ્ટ લાક્ષણિકતાઓની ચર્ચા કરો. 10
- (A) કેસ અભ્યાસનાં વિવિધ ઉદ્દેશો સમજાવો. 10

(B) કેસ સ્ટડી વિકસાવવા માટે ધ્યાનમાં લેવાનાં પાસાઓ સમજાવો. 10

વિભાગ – II

5. કોઈપણ પાંચ પ્રશ્નોના જવાબ લખો :

10

- (1) સેવાઓનું માર્કેટિંગ એટલે શું ?
- (2) ગ્રાહક સંબંધોના સંચાલન કાર્યક્રમના ઘટકોનાં નામ આપો.
- (3) આધુનિક છૂટક વેપારનાં સ્વરૂપોનાં ચાર નામ આપો.
- (4) ભારતમાં શોપિંગ મોલના ફેલાવા માટે કારણભૂત ચાર પરિબલોના નામ આપો.
- (5) સમાન કિંમત નિર્ધારણ વ્યૂહરચના કોને કહેવાય ?
- (6) વેચાણ દળનું સંચાલન એટલે શું ?
- (7) RUDIની સ્થાપના ક્યારે કરવામાં આવી ?
- (8) કેસ અભ્યાસ એટલે શું ?
- (9) SWOT વિશ્લેષણનો અર્થ આપો.
- (10) ભૌગોલિક બજાર વિભાગીકરણનાં આધારોનાં નામ આપો.
- (11) ગ્રાહક સંતોષ માપવાની કોઈપણ ચાર પદ્ધતિઓનાં નામ આપો.
- (12) છૂટક વેપાર એટલે શું ?

Seat No. : _____

MK-109

May-2022

B.Com, Sem.-V

CC-302 : Marketing Management in Practice

Time : 2 Hours]

[Max. Marks : 50

- Instructions :**
- (1) In Section-I each question carries equal marks.
 - (2) In Section-I attempt any **two** questions.
 - (3) In Section-II, question No. 5 is Compulsory.

SECTION-I

1. (A) Explain marketing mix in Service Marketing. 10
(B) What is customer satisfaction ? Explain various methods for measuring customer satisfaction. 10
2. (A) Describe the main activities of retailing. 10
(B) Discuss the characteristics of retailing. 10
3. (A) Discuss the various product strategies in rural area. 10
(B) Discuss the specific characteristics of rural consumers. 10
4. (A) Explain the various objectives of case study. 10
(B) Explain the points to be considered at the time of developing a case study. 10

SECTION-II

5. Answer any **five** questions :

10

- (1) What is service marketing ?
 - (2) Give the name of components of consumer relationship management programme.
 - (3) Give the four names of formats of modern retailing.
 - (4) State the four factors which are responsible for the spread of shopping malls in India.
 - (5) What do you mean by common pricing strategy ?
 - (6) What is sales force management ?
 - (7) When was RUDI established ?
 - (8) What is Case study ?
 - (9) Give the meaning of SWOT analysis.
 - (10) State the names of basis of geographic market segmentation.
 - (11) Give any four methods for measuring customer satisfaction.
 - (12) What is Retailing ?
-