

# JL-122

January-2021

B.Com., Sem.-III

CE-202-C : Advance Business Management  
(Advanced Marketing Management)

Time : 2 Hours]

[Max. Marks : 50

- સૂચનાઓ : (1) વિભાગ – I માં બધા પ્રશ્નો સમાન ગુણ ધરાવે છે.  
(2) વિભાગ – I માંથી કોઈપણ બેનો પ્રયાસ કરો.  
(3) વિભાગ – II માં પ્રશ્ન 5 ફરજિયાત છે.

## વિભાગ – I

નીચેના કોઈપણ બે પ્રશ્નોનો પ્રયાસ કરો :

1. (a) માર્કેટિંગના વિવિધ કાર્યો વર્ણવો. 10  
(b) માર્કેટિંગ મેનેજમેન્ટ પ્રક્રિયાના પગલાઓ લખો. 10
2. (a) બજાર વિભાજનના વિવિધ પાયાની સૂચિ બનાવો અને વસ્તી વિષયક પાયાની વિગતવાર સમજૂતી કરો. 10  
(b) માર્કેટિંગ સંશોધન પ્રક્રિયાના વિવિધ પગલાઓ સમજાવો. 10
3. (a) સેવાઓ વ્યાખ્યાયિત કરો. સેવાઓની વિવિધ લાક્ષણિકતાઓ વિશે ચર્ચા કરો. 10  
(b) પ્રોડક્ટ લાઇફ સાયકલ (પીએલસી) ને વ્યાખ્યાયિત કરો. પીએલસીના પાકતા તબક્કાની વિગતવાર ચર્ચા કરો. 10
4. (a) ભાવો નીતિના વિવિધ ઉદ્દેશો સમજાવો. 10  
(b) જાહેરાતના વિવિધ માધ્યમો પર ચર્ચા કરો. 10

## વિભાગ - II

5. નીચેનામાંથી સાચો જવાબ પસંદ કરો અને ફરીથી લખો : (કોઈપણ પાંચ) 10
- (1) ઉત્પાદન, કિંમત, સ્થાન અને પ્રોત્સાહન \_\_\_\_\_ ઉત્તેજના છે ?  
(a) માર્કેટિંગ (b) અન્ય
- (2) \_\_\_\_\_ ઉત્પાદનો, સેવાઓ, માહિતી, અથવા જરૂરિયાતોને સંતોષવા માટે આપેલા અનુભવોનું સંયોજન.  
(a) બજારોની જગ્યાઓ (b) માર્કેટિંગ ઓફર્સ
- (3) \_\_\_\_\_ ડેટા સંશોધનકર્તા દ્વારા હાથમાંના વિશિષ્ટ હેતુ માટે પ્રથમ વખત એકત્રિત કરેલો ડેટા હોય છે.  
(a) પ્રાથમિક (b) માધ્યમિક
- (4) વિભાજન \_\_\_\_\_ ના આધારે કરી શકાય છે  
(a) માપદંડ (b) ભૌગોલિક સ્થાન
- (5) \_\_\_\_\_ એ એક નામ, પદ, ચિહ્ન, પ્રતીક અથવા ડિઝાઇન અથવા આનું સંયોજન છે જે ઉત્પાદન અથવા સેવાના નિર્માતા અથવા વેચનારને ઓળખે છે.  
(a) ભાવ (b) બ્રાન્ડ
- (6) જેમ જેમ અર્થશાસ્ત્ર આગળ વધે છે, તેમની પ્રવૃત્તિઓનું વધતું પ્રમાણ \_\_\_\_\_ ના ઉત્પાદન પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.  
(a) ઉત્પાદ (b) સેવાઓ
- (7) કુટુંબની વ્યક્તિ જે ખરીદીની જરૂરિયાતને ધ્યાનમાં લે છે, તેને \_\_\_\_\_ કહેવામાં આવે છે.  
(a) નિર્ણય લેનાર (b) આરંભ કરનાર
- (8) \_\_\_\_\_ પ્રાઇસીંગ સ્ટ્રેટેજી હરીફોની કિંમતો પર આધારિત છે.  
(a) ખર્ચ વત્તા (b) જવું-દર
- (9) \_\_\_\_\_ માં ટૂંકા ગાળાના પ્રોત્સાહનો હોય છે જેમાં ઉત્પાદન અથવા સેવાની ખરીદી અથવા વેચાણ ને પ્રોત્સાહિત કરવામાં આવે છે.  
(a) અંગત વેચાણ (b) વેચાણ પ્રોત્સાહન
- (10) એડ મીડિયા ના કયા વર્ગમાં મેગેઝિન અને અખબારો આવે છે ?  
(a) ડાયરેક્ટ માર્કેટિંગ (b) પ્રિંટ મીડિયા

Seat No. : \_\_\_\_\_

**JL-122**

**January-2021**

**B.Com., Sem.-III**

**CE-202-C : Advance Business Management  
(Advanced Marketing Management)**

**Time : 2 Hours]**

**[Max. Marks : 50**

- Instructions :**
- (1) All Questions in **Section I** carry equal marks.
  - (2) Attempt any **TWO** questions from **Section I**.
  - (3) **Section II** is **COMPULSORY**.

**Section-I**

**Attempt any two questions of the following :** **(40)**

1. (a) Describe the various functions of marketing. **(10)**  
(b) Write down the steps of Marketing Management Process. **(10)**
  
2. (a) List down the various bases of market segmentation and explain the demographic bases in detail. **(10)**  
(b) Explain the various steps of marketing research procedure. **(10)**
  
3. (a) Define Services. Discuss the various characteristics of services. **(10)**  
(b) Define Product Life Cycle (PLC). Discuss the maturity stage of PLC in detail. **(10)**
  
4. (a) Explain the various objectives of pricing policy. **(10)**  
(b) Discuss the various medias of Advertising. **(10)**

## Section-II

5. Choose the correct answer from the following and rewrite : (Any Five) (10)
- (1) Product, Price, Place and Promotion are \_\_\_\_\_ stimuli ?  
(a) Marketing (b) Other
  - (2) \_\_\_\_\_ are combination of products, services, information, or experiences offered to a market to satisfy a need or want.  
(a) Market spaces (b) Marketing offers
  - (3) \_\_\_\_\_ data consist of data collected for the first time by the researcher for the specific purpose at hand.  
(a) Primary (b) Secondary
  - (4) Segmentation can be done on the basis of \_\_\_\_\_  
(a) Measurability (b) Geographic location
  - (5) \_\_\_\_\_ is a name, term, sign, symbol, or design or a combination of these that identifies the maker or seller of a product or service.  
(a) Price (b) Brand
  - (6) As economies advance, a growing proportion of their activities focuses on the production of \_\_\_\_\_.  
(a) Product (b) Services
  - (7) The person of the family who senses the need for the purchase, is called as \_\_\_\_\_.  
(a) Decider (b) Initiator
  - (8) \_\_\_\_\_ Pricing Strategy is based on competitors' prices.  
(a) Cost plus (b) Going-rate
  - (9) \_\_\_\_\_ consists of short term incentives to encourage purchase or sales of a product or service.  
(a) Personal selling (b) Sales promotion
  - (10) In which class of ad media do Magazines and newspapers fall ?  
(a) Direct Marketing (b) Print Media
-