



Seat No. : _____

TH-117

B.Com. Sem.-I

May-2013

**CE 101 (H) Principles of Marketing
(Marketing)**

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

સૂચના : બધા જ પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.

1. (અ) વેચાણ અને માર્કેટીંગ વચ્ચે તફાવત જણાવો. 6
અથવા
માર્કેટીંગનું મહત્ત્વ સમજાવો.
(બ) માર્કેટીંગના કાર્યો ટૂંકમાં ચર્ચો. 4
અથવા
માર્કેટીંગ મિશ્રના ઘટકો જણાવો.
(ક) ગ્રાહક વર્તણૂકનું મહત્ત્વ સમજાવો. 4
અથવા
બજાર વિભાજનનો વર્તનલક્ષી આધાર સમજાવો.
2. (અ) પેદાશના લક્ષણો જણાવી, પેદાશનું વર્ગીકરણ કરો. 6
અથવા
પેદાશ જીવનચક્રનો ખ્યાલ સમજાવો.
(બ) પેકિંગના કાર્યો જણાવો. 4
અથવા
વેચાણ પછીની સેવાઓનું મહત્ત્વ સમજાવો.
(ક) બ્રાન્ડિંગના પ્રકારો જણાવો. 4
અથવા
કિંમતને અસર કરતાં પરિબળો જણાવો.
3. (અ) વિતરણ વ્યવસ્થા કડીની પસંદગીને અસર કરતાં પરિબળો જણાવો. 6
અથવા
વિતરણ વ્યવસ્થા કડીના પ્રકાર જણાવો.

- (બ) છૂટક વેચાણનું મહત્ત્વ સમજાવો. 4
- અથવા**
- ભૌતિક વિતરણ વ્યવસ્થાના ઉદ્દેશો જણાવો.
- (ક) ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈપણ એક) 4
- (1) જથ્થાબંધ વેપારી
- (2) માલસામગ્રી અંકુશ
- (3) ગોદામો
4. (અ) વેચાણવૃદ્ધિના ઉદ્દેશો ચર્ચો. 6
- અથવા**
- જાહેરાતના ફાયદા જણાવો.
- (બ) જાહેરાતના માધ્યમો જણાવો. 4
- અથવા**
- સેલ્સમેનનાં કાર્યો ચર્ચો.
- (ક) વ્યક્તિગત વેચાણનાં લક્ષણો સમજાવો. 4
- અથવા**
- સફળ સેલ્સમેનનાં ગુણો જણાવો.
5. ગમે તે સાતનાં જવાબ આપો. 14
- (1) માર્કેટીંગના ચાર લક્ષણો જણાવો.
- (2) માર્કેટીંગ મિશ્ર એટલે શું ?
- (3) બજાર વિભાજનના મહત્ત્વના ચાર મુદ્દા જણાવો.
- (4) કિંમતનો અર્થ આપો.
- (5) ટ્રેડમાર્કનો અર્થ આપો.
- (6) ભૌતિક વિતરણ એટલે શું ?
- (7) જાહેરાતની મર્યાદાઓ જણાવો.
- (8) જથ્થાબંધ વેપારીના પ્રકાર જણાવો
- (9) વ્યક્તિગત વેચાણનો અર્થ આપો.
- (10) વટાવ અને રિબેટ એટલે શું ?

Seat No. : _____

TH-117

B.Com. Sem.-I

May-2013

CE 101 (H) Principles of Marketing

(Marketing)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

Instruction : Attempt **all** questions.

1. (a) State difference between selling and marketing. **6**

OR

Explain importance of marketing.

(b) Discuss in short the function of marketing. **4**

OR

State elements of marketing mix.

(c) Explain the importance of consumer behaviour. **4**

OR

Explain the behaviouristic bases of market segmentation.

2. (a) State characteristics of product and classification. **6**

OR

Explain the concept of product life cycle.

(b) State the functions of packaging. **4**

OR

Explain the importance of after sales services.

(c) State the types of branding. **4**

OR

State the affecting factors on pricing.

3. (a) State the factors affecting choice of a distribution channel. 6
- OR**
- State the types of distribution channel.
- (b) Describe the importance of retailing. 4
- OR**
- State the objectives of physical distribution.
- (c) Write short note on (any **one**) ; 4
- (1) Wholesaler
- (2) Inventory control
- (3) Warehousing
-
4. (a) Discuss the objectives of sales promotion. 6
- OR**
- State benefits of advertisement.
- (b) State the advertising media. 4
- OR**
- Discuss the functions of salesman.
- (c) Explain the characteristics of personal selling. 4
- OR**
- State the qualities of successful salesman.
-
5. Give answers any **seven** : 14
- (1) State any four characteristics of marketing.
- (2) What is marketing mix ?
- (3) Write four important points of market segmentation.
- (4) Give meaning of price.
- (5) Give meaning of Trademark.
- (6) What is physical distribution ?
- (7) State limitations of Advertisement.
- (8) State the types of wholesaler.
- (9) Give meaning of personal selling.
- (10) What is discount & Rebate ?