



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

# TQ-101

M.Com. Sem.-I

May-2013

## 403-Marketing Management

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

સૂચના : બધા જ પ્રશ્નો ફરજિયાત છે તથા દરેક પ્રશ્નના ગુણ જમણી બાજુ દર્શાવેલ છે.

૧. (અ) માર્કેટીંગ યોજનામાં સમાવિષ્ટ થતી વિગતો જણાવો. ૭

અથવા

માર્કેટીંગ પ્રક્રિયા સમજાવો.

(બ) ટૂંકમાં જવાબ લખો : (ગમે તે બે) ૪

(i) સંબંધ માર્કેટીંગ એટલે શું ?

(ii) બ્રાન્ડ એટલે શું ?

(iii) માર્કેટ એટલે શું ?

(ક) એક કે બે લીટીમાં જવાબ લખો : ૩

(i) માર્કેટીંગ નેટવર્ક એટલે શું ?

(ii) મૂલ્ય એટલે શું ?

(iii) સંતોષ એટલે શું ?

૨. (અ) માર્કેટીંગ સંશોધનની પ્રક્રિયા સમજાવો. ૭

અથવા

હરીફો વિશેની કઈ માહિતી માર્કેટીંગ વ્યૂહરચના ઘડવામાં મદદરૂપ થાય છે ?

(બ) ટૂંકમાં જવાબ લખો : (ગમે તે બે) ૪

(i) બજાર વિભાજન એટલે શું ?

(ii) પેદાશ સ્થિતિકરણ એટલે શું ?

(iii) નિય્ માર્કેટીંગ એટલે શું ?

- (ક) એક કે બે લીટીમાં જવાબ આપો : ૩
- (i) STP એટલે શું ?
- (ii) હરીફોના વિવિધ પ્રકારો જણાવો.
- (iii) લક્ષ્ય માર્કેટીંગ એટલે શું ?

૩. (અ) નવી પેદાશ વિકાસ પ્રક્રિયા સમજાવો. ૭

**અથવા**

પેદાશ સ્તરો વર્ણવો.

- (બ) ટૂંકમાં જવાબ લખો : (ગમે તે બે) ૪
- (i) પેદાશ મિશ્ર ક્રિમત નિર્ધારણ કેવી રીતે થાય છે ?
- (ii) વિતરણ મધ્યસ્થીઓનું મહત્ત્વ જણાવો.
- (iii) રીટેલરનાં વિવિધ પ્રકારો જણાવો.

- (ક) એક કે બે લીટીમાં જવાબ લખો : ૩
- (i) માહિતી સંચાર મિશ્રનાં અંગો જણાવો.
- (ii) પેદાશ રેખા એટલે શું ?
- (iii) જાહેરાત એટલે શું ?

૪. (અ) સેવા માર્કેટીંગના લક્ષણો સમજાવો. ૭

**અથવા**

આંતરરાષ્ટ્રીય બજારમાં પ્રવેશ કરવાનાં તબક્કા સમજાવો.

- (બ) ટૂંકમાં જવાબ લખો : (ગમે તે બે) ૪
- (i) સેવા ગુણવત્તામાં કેવી રીતે સુધારો થઈ શકે ?
- (ii) સેવાનું વર્ગીકરણ જણાવો.
- (iii) વિદેશી સીધું રોકાણ એટલે શું ?

(ક) એક કે બે લીટીમાં જવાબ લખો :

૩

(i) ગ્રે-બજાર એટલે શું ?

(ii) પેદાશ નવીનતાના સ્વરૂપો જણાવો.

(iii) પેદાશ અનુકૂળતા એટલે શું ?

૫. સાચાં જવાબની પસંદગી કરો :

૧૪

(૧) \_\_\_\_\_ નિકાસ કરતી કંપનીની પ્રવૃત્તિઓનું સંચાલન કરવા માટે ફી લેતી હોય છે.

(a) નિકાસ વેપારીઓ

(b) નિકાસ મધ્યસ્થીઓ

(c) નિકાસ સંચાલન કંપનીઓ

(૨) માનવ સંબંધી અને સામાજિક જરૂરિયાતોને ઓળખવાની અને સંતોષવાની પ્રવૃત્તિને \_\_\_\_\_ કહેવાય છે.

(a) વેચાણ

(b) માર્કેટીંગ

(c) સામાજિક માર્કેટીંગ

(૩) એક સ્પષ્ટ સંશોધન પ્રોજેક્ટ માટે નવી એકત્રિત કરેલી માહિતીને \_\_\_\_\_ કહેવાય છે.

(a) ગૌણ ડેટા

(b) પ્રાથમિક ડેટા

(c) સંશોધન ડેટા

(૪) સ્વીકૃત કરેલ બ્રાન્ડનો ઉપયોગ જ્યારે એક નવી પેદાશ માટે કરવામાં આવે છે, તો તે પેદાશને \_\_\_\_\_ કહેવાય છે.

(a) ગૌણ બ્રાન્ડ

(b) બ્રાન્ડ મિશ્ર

(c) બ્રાન્ડ વિસ્તાર

(૫) પેદાશ મિશ્રમાં વિવિધ \_\_\_\_\_ હોય છે.

(a) પેદાશો

(b) પેદાશ રેખાઓ

(c) પેદાશ લક્ષણો

(૬) ગ્રાહકો પેદાશ \_\_\_\_\_ નથી ખરીદતા, તે પેદાશ \_\_\_\_\_ ખરીદે છે.

(a) વિચારો, ખ્યાલો

(b) ખ્યાલો, વિચારો

(c) વિચારો, ગુણો

(d) ખ્યાલો, ફાયદા

(૭) એક એકમમાં શ્રેષ્ઠ \_\_\_\_\_ ડિપાર્ટમેન્ટ હોઈ શકે, પણ તે \_\_\_\_\_ માં નિષ્ફળ થાય.

(a) વેચાણ, માર્કેટીંગ

(b) માર્કેટીંગ, માર્કેટીંગ

(c) માર્કેટીંગ, વેચાણ

(d) વેચાણ, વેચાણ

\_\_\_\_\_

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

# TQ-101

M.Com. Sem.-I

May-2013

## 403-Marketing Management

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

**Instruction :** All questions are compulsory and figures to the right indicate marks allotted to each question.

1. (A) State the information included in the Marketing Plan. 7

**OR**

Explain Marketing Process.

(B) Answer in brief (any **two**) : 4

(i) What is Relationship Marketing ?

(ii) What is Brand ?

(iii) What is Market ?

(C) Answer in **one** or **two** lines only : 3

(i) What is Marketing Network ?

(ii) What is Value ?

(iii) What is satisfaction ?

2. (A) Explain the marketing research process. 7

**OR**

Which information regarding competitors is helpful in designing marketing strategy ?

(B) Answer in brief (any **two**) : 4

(i) What is market segmentation ?

(ii) What is product positioning ?

(iii) What is Niche Marketing ?

- (C) Answer in **one** or **two** lines only : **3**
- (i) What is STP ?
  - (ii) State the different types of competitors.
  - (iii) What is Target Marketing ?

3. (A) Explain the New Product Development Process. **7**

**OR**

Describe Product Levels.

- (B) Answer in brief (any **two**) : **4**
- (i) How is the pricing of product mix determined ?
  - (ii) State the importance of channel of distribution.
  - (iii) State the different types of retailers.

- (C) Answer in **one** or **two** lines only : **3**
- (i) State the elements of communication mix.
  - (ii) What is Product Line ?
  - (iii) What is Advertising ?

4. (A) Explain the characteristics of Services Marketing. **7**

**OR**

Explain the stages of entry in International Markets.

- (B) Answer in brief (any **two**) : **4**
- (i) How can the service quality be improved ?
  - (ii) State the classification of services.
  - (iii) What is Foreign Direct Investment ?

(C) Answer in **one** or **two** lines only :

**3**

- (i) What is Gray Market ?
- (ii) State the forms of product invention.
- (iii) What is product adaptation ?

5. Select the right answer :

**14**

- (1) \_\_\_\_\_ help exporting companies in managing their export activities by charging them fees.
  - (a) Export merchants
  - (b) Export Agents
  - (c) Export Management Companies
- (2) \_\_\_\_\_ is about identifying and meeting human and social needs.
  - (a) Selling
  - (b) Marketing
  - (c) Social Marketing
- (3) \_\_\_\_\_ are freshly gathered data for a specific research project.
  - (a) Secondary data
  - (b) Primary data
  - (c) Research data
- (4) When a firm uses an established brand to introduce a new product, the product is called a \_\_\_\_\_.
  - (a) sub brand
  - (b) brand mix
  - (c) brand extension

- (5) A product mix consists of various
- (a) products
  - (b) product lines
  - (c) product features
- (6) Consumers don't buy product \_\_\_\_\_, they buy product \_\_\_\_\_.
- (a) ideas, concepts
  - (b) concepts, ideas
  - (c) ideas, features
  - (d) concepts, benefits
- (7) A company can have an excellent \_\_\_\_\_ department and fail at \_\_\_\_\_.
- (a) selling, marketing
  - (b) marketing, marketing
  - (c) marketing, selling
  - (d) selling, selling
-