

Seat No. : _____

DH-112

December-2013

B.Com. Sem.-III

CE-201-H : Marketing

(Advertising & Sales Promotion)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

- સૂચના : (1) પ્રશ્નપત્રમાં પાંચ પ્રશ્નો છે.
(2) દરેક પ્રશ્ન 14 ગુણનો છે.

1. (A) સુગ્રથિત માહિતી સંચાર એટલે શું ? તેનાં મહત્ત્વનાં લક્ષણો ચર્ચો. 7
અથવા
જાહેરાતનું સંચાલન એટલે શું ? તે શા માટે જરૂરી છે ? સમજાવો.
(B) બજાર વિભાજન એટલે શું ? તે જાહેરાતના કાર્યમાં કઈ રીતે ઉપયોગી બને છે ? સમજાવો. 7
અથવા
બજાર લક્ષ્યાંકન એટલે શું ? તેની જાહેરાતના કાર્યમાં ઉપયોગિતા જણાવો.
2. (A) સંદેશાની વ્યૂહરચના ઘડતી વખતે કયા-કયા મુદ્દાઓ ધ્યાનમાં લેવા જોઈએ ? ચર્ચો. 7
અથવા
નિશાની સાથે કઈ-કઈ લાગણીઓ સંકળાયેલી હોય છે ? સમજાવો.
(B) “નિશાની એ મૂડી છે.” તેના ફાયદાનાં સંદર્ભમાં આ વિધાનની ચર્ચા કરો. 7
અથવા
નિશાની એટલે શું ? તેના જુદા-જુદા પ્રકારો સમજાવો.
3. (A) સંદેશાની સર્જનાત્મક અભિગમ પદ્ધતિ ચર્ચો. 7
અથવા
જાહેરાતની નૈતિકતા અને કાયદેસરતાનો ખ્યાલ સમજાવો.
(B) કોપી ટેસ્ટીંગની કળા અને તેના ઉપાયો ચર્ચો. 7
અથવા
જાહેરાતનો સમાજલક્ષી અભિગમ એટલે શું ? તેને વિગતવાર સમજાવો.

4. (A) વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું ? તેના જુદા-જુદા પ્રકારો જણાવી કોઈપણ એક વિશે ટૂંકનોંધ લખો. 7
- અથવા**
- જાહેરાત અને વેચાણવૃદ્ધિ વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો.
- (B) સફળ વેચાણવૃદ્ધિની યોજનાનું તમો કઈ રીતે ઘડતર કરશો ? ચર્ચો. 7
- અથવા**
- વૈશ્વિક માર્કેટિંગનો અને જાહેરાતનો ખ્યાલ સમજાવો.
5. નીચેના પ્રશ્નોના ટૂંકમાં જવાબ આપો : (કોઈપણ સાત) 14
- (1) બ્રાન્ડ ઈક્વિટી એટલે શું ? તેના કોઈપણ બે લાભો જણાવો.
 - (2) નિશાનીનાં કોઈપણ બે લક્ષણો જણાવો.
 - (3) જાહેરાતની સમૂહ પર થતી કોઈપણ બે અસરો જણાવો.
 - (4) જાહેરાતનું અમલીકરણ એટલે શું ?
 - (5) ગ્રાહકલક્ષી વેચાણ વૃદ્ધિના કોઈપણ બે પગલાં સમજાવો.
 - (6) વેચાણ વૃદ્ધિના કોઈપણ બે હેતુઓ જણાવો.
 - (7) જાહેરાત સંચાલનના કોઈપણ બે હેતુઓ સમજાવો.
 - (8) બજાર વિભાગીકરણનો કોઈપણ એક આધાર ચર્ચો.
 - (9) જાહેર અને પ્રસિદ્ધિનો તફાવત દર્શાવતા કોઈપણ બે મુદ્દાઓ જણાવો.
 - (10) વેપારી કે વિતરક દ્વારા વેચાણ વૃદ્ધિ એટલે શું ?
-