

Seat No. : _____

NQ-109

December-2015

B.Com., Sem.-I

CE-101-H : (Marketing) Principles of Marketing

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (a) માર્કેટીંગના કાર્યો ચર્ચો. 6
અથવા
ગ્રાહક વર્તણૂકનું મહત્ત્વ સમજાવો.
- (b) માર્કેટીંગ મિશ્રના ઘટકો સમજાવો. 4
અથવા
બજાર વિભાજનના વસ્તી વિષયક આધારો ચર્ચો.
- (c) માર્કેટીંગના લક્ષણો જણાવો. 4
અથવા
બજાર વિભાજનના ફાયદા જણાવો.
2. (a) માલ પર નિશાની (બ્રાન્ડિંગ) ના ફાયદા સમજાવો. 6
અથવા
પેદાશ જીવનચક્રના તબક્કા આકૃતિ સહિત સમજાવો.
- (b) કિંમત નીતિને અસર કરતાં પરિબળો જણાવો. 4
અથવા
પેકિંગના કાર્યો સમજાવો.
- (c) વેચાણ પછીની સેવાનું મહત્ત્વ સમજાવો. 4
અથવા
પેદાશના લક્ષણોની સમજૂતી આપો.

3. (a) વિતરણ કડીઓને અસરકરતાં પરિબળો જણાવો. 6
અથવા
જથ્થાબંધ વેપારીના ફાયદા અને મર્યાદાઓ ચર્ચો.
- (b) છૂટક વેચાણનું મહત્ત્વ સમજાવો. 4
અથવા
ભૌતિક વિતરણ અંગે વાહનવ્યવહાર અને વખાર વિશે નોંધ લખો.
- (c) માલસામાન અંકુશ અને ઓર્ડર પ્રક્રિયાના પદો સમજાવો. 4
અથવા
દુકાનો દ્વારા છૂટક વેચાણ સમજાવો.
4. (a) જાહેરાતના ફાયદા સમજાવો. 6
અથવા
વેચાણવૃદ્ધિના હેતુઓ ચર્ચો.
- (b) સફળ સેલ્સમેનના માનસિક અને નૈતિક ગુણો જણાવો. 4
અથવા
સેલ્સમેનના કાર્યો સમજાવો.
- (c) વેચાણવૃદ્ધિના ઓજારો જણાવો. 4
અથવા
વ્યક્તિગત વેચાણની લાક્ષણિકતાઓ સમજાવો.
5. નીચેનામાંથી સાતના જવાબ આપો : 14
- (1) પેદાશનું વર્ગીકરણ જણાવો.
 - (2) ભૌતિક વિતરણના ઉદ્દેશો લખો.
 - (3) જથ્થાબંધ વેપારીઓના પ્રકારો જણાવો.
 - (4) જાહેરાતની મર્યાદાઓ લખો.
 - (5) વેપાર વિતરકો દ્વારા વેચાણવૃદ્ધિના મુદ્દા લખો.
 - (6) વેચાણવૃદ્ધિની મર્યાદાઓ જણાવો.
 - (7) વેચાણ અને માર્કેટીંગના તફાવતના બે-બે મુદ્દા જણાવો.
 - (8) ટ્રેડમાર્ક એટલે શું ?
 - (9) માર્કેટીંગ મિશ્રનો ઉત્પાદનલક્ષી અભિગમ એટલે શું ?
 - (10) ભૌતિક વિતરણ એટલે શું ?