

AG-109

April-2016

B.Com. Sem.-VI

CE304-C : Advanced Business Management (Advanced Marketing Management)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (A) માર્કેટ અને માર્કેટિંગની વ્યાખ્યા સમજાવો. માર્કેટિંગનું મહત્ત્વ ચર્ચો. 6
અથવા
બજાર વિભાગીકરણનો અર્થ જણાવી, માર્કેટિંગની વાસ્તવિક દુનિયામાં આ ખ્યાલ કેટલો મહત્ત્વનો તેમજ અસરકારક છે, તે ચર્ચો.
- (B) ગ્રાહક વર્તણૂકને અસર કરતાં આર્થિક અને મનોવૈજ્ઞાનિક પરિબલો ચર્ચો. 4
અથવા
“માર્કેટિંગની જુદી જુદી વિભાવનાઓ, માર્કેટિંગ ખ્યાલનાં વિવિધ દૃષ્ટિકોણ રજૂ કરે છે”. ચર્ચા કરો.
- (C) બજાર વિભાગીકરણનાં વસ્તી-વિષયક આધારો ચર્ચો. 4
અથવા
સંસ્થાકીય ગ્રાહક વર્તણૂક એટલે શું ?
2. (A) પેદાશ જીવનચક્રનાં પરિપક્વતાનાં તબક્કામાં, કંપની પોતાની બજાર વ્યૂહરચના કેવી ગોઠવે છે ? 6
અથવા
પેદાશ એટલે શું ? પેદાશનું વર્ગીકરણ રજૂ કરો.
- (B) પેદાશ સ્થાન નિર્ધારણનો ખ્યાલ અને મહત્ત્વ સમજાવો. 4
અથવા
વિવિધ પ્રકારની કિંમતી નીતિઓ ચર્ચો.
- (C) કિંમત નીતિને અસર કરતાં પરિબલો ચર્ચો. 4
અથવા
નવી પેદાશને બજારમાં સફળતાપૂર્વક મુકવા, માટેની શરતો જણાવો.
3. (A) માર્કેટિંગ ચેનલનાં પ્રકારો ચર્ચો. 6
અથવા
પ્રત્યક્ષ અને પરોક્ષ વેચાણનો ખ્યાલ સ્પષ્ટ કરો.
- (B) છુટક તેમજ જથ્થાબંધ વેચાણનો ખ્યાલ સ્પષ્ટ કરો. 4
અથવા
નોંધ લખો : વેચાણ અભિવૃદ્ધિ અંગેની ઝુંબેશ

- (C) ચેનલ સભ્યો સાથેનાં સંબંધોનું મહત્ત્વ ચર્ચો. 4
અથવા
 નોંધ લખો : ભૌતિક વિતરણ વ્યવસ્થા/પ્રણાલી
4. (A) વેચાણકર્તાની ભરતી માટેનાં વિવિધ પ્રાપ્તિસ્થાનોની ચર્ચા કરો. 6
અથવા
 વેચાણકર્તાને વળતર આપવાની પદ્ધતિઓ ચર્ચો.
- (B) વિજ્ઞાપન બજેટ અને તેની પદ્ધતિઓ ચર્ચો. 4
અથવા
 ગ્રામીણ બજાર માટેની માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના ચર્ચો.
- (C) નોંધ લખો : નવી પેદાશ માટેની માર્કેટ વ્યૂહરચના 4
અથવા
 નોંધ લખો : આંતરરાષ્ટ્રીય બજારો
5. નીચેના પદો/ખ્યાલો એક-બે પંક્તિઓમાં જણાવો : (ગમે તે સાત) 14
- (1) બજાર
 - (2) ગ્રાહક વર્તણૂક
 - (3) ઔદ્યોગિક પેદાશો
 - (4) માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના
 - (5) પેદાશ સંશોધન
 - (6) માર્કેટિંગ આયોજન
 - (7) વેચાણકર્તા
 - (8) વેચાણ અભિવૃદ્ધિ
 - (9) પેદાશ
 - (10) વિજ્ઞાપન
 - (11) વેચાણકર્તાની તાલીમ
 - (12) ચેનલ સભ્યો
 - (13) નવી પેદાશ
 - (14) ગ્રામીણ બજારો

Seat No. : _____

AG-109

April-2016

B.Com. Sem.-VI

**CE304-C : Advanced Business Management
(Advanced Marketing Management)**

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (A) Define Market & Marketing. Discuss the importance of marketing. **6**
OR
State the meaning of Market Segmentation. Discuss how important and effective is this concept in the practical world of Marketing.
- (B) Discuss the Economic & Psychological factors affecting consumer behaviour. **4**
OR
“The various concepts of Marketing presents its different view points.” Discuss.
- (C) Discuss the Demographic bases of Market segmentation. **4**
OR
What is institutional consumer behaviour.
2. (A) How does company form its Market strategy for the Maturity stage of product Life Cycle ? **6**
OR
What is a product ? Present the classification of the product.
- (B) Explain the meaning and importance of product positioning. **4**
OR
Discuss the various types of pricing policies.
- (C) Discuss the factors affecting pricing policy. **4**
OR
State the conditions, to successfully launch a new product in the Market.
3. (A) Discuss the types of Marketing channels. **6**
OR
State the concepts of Direct & Indirect selling.
- (B) State the concepts of Retail & Wholesale selling. **4**
OR
Write a note on Campaign for sales promotion.

- (C) Discuss the importance of Relations with channel members. **4**
OR
Write a note on Physical distribution system.
4. (A) Discuss the various sources of Recruitment for Recruiting a Salesperson. **6**
OR
Discuss the methods of compensating a Salesperson.
- (B) Discuss Advertising Budget and its methods. **4**
OR
Discuss the Marketing Strategy for Rural Markets.
- (C) Write a note on Marketing strategy for New products. **4**
OR
Write a note on International Markets.
5. Answer the following Concepts or Terms, in **one** or **two** sentences (any **seven**) : **14**
- (1) Market
 - (2) Consumer Behaviour
 - (3) Industrial Product
 - (4) Marketing Strategy
 - (5) Product Research
 - (6) Marketing Planning
 - (7) Salesperson
 - (8) Sales promotion
 - (9) Product
 - (10) Advertising
 - (11) Training of salesperson
 - (12) Channel members
 - (13) New product
 - (14) Rural Markets
-