

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

# MC-113

March-2019

M.Com., Sem.-I

## 403 : Marketing Management (New Course)

Time : 2:30 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (A) માર્કેટિંગ યોજના એટલે શું? માર્કેટિંગ યોજનાના ઘટકો અને મહત્વની ચર્ચા કરો. 14
- અથવા**
- (1) ગ્રાહક મૂલ્ય પર નોંધ લખો. 7
- (2) માર્કેટિંગ કેવી રીતે ગ્રાહકોને આકર્ષિત અને જાળવી શકે છે? 7
- (B) નીચેના પ્રશ્નોનાં એક-બે લાઈનમાં ઉત્તર આપો : (કોઈપણ ચાર) 4
- (1) સર્વગ્રાહી માર્કેટિંગ ખ્યાલ એટલે શું? 7
- (2) સંબંધ માર્કેટિંગના ઘટકો લખો. 7
- (3) 4-A માર્કેટિંગના ઘટકો લખો. 7
- (4) બજાર સંશોધન એટલે શું છે? 7
- (5) માહિતીના સ્ત્રોતોના બે ભાગો વિશે સમજાવો. 7
- (6) બજાર વિભાજનના ચાર મનોવૈજ્ઞાનિક આધારો લખો. 7
2. (A) ગ્રાહકની ખરીદ નિર્ણય પ્રક્રિયાના તબક્કાઓની ચર્ચા કરો. 14
- અથવા**
- (1) બજાર વિભાજનના ભૌગોલિક આધારોને ઉદાહરણ સહિત સમજાવો. 7
- (2) પેદાશ જીવન ચક્ર એટલે શું? પેદાશ જીવન ચક્રના તબક્કા વ્યૂહરચનાઓ સાથે સમજાવો. 7
- (B) નીચેના પ્રશ્નોનાં એક-બે લાઈનમાં ઉત્તર આપો : (કોઈપણ ચાર) 4
- (1) બ્રાન્ડિંગ એટલે શું? 7
- (2) માસ્લો દ્વારા પ્રેરિત પ્રેરણા મોડેલના તબક્કા લખો. 7
- (3) બજારના પ્રકાર લખો. 7
- (4) ગ્રાહક વર્તણૂક એટલે શું? 7
- (5) વ્યાખ્યા લખો : લક્ષ્યાંક બજાર 7
- (6) વ્યાખ્યા લખો : પેદાશ સ્થાન નિર્ધારણ 7

3. (A) ગ્રાહક સ્વીકાર પ્રક્રિયા શું છે ? ગ્રાહક સ્વીકાર પ્રક્રિયામાં તબક્કાઓને સમજાવો. 14

**અથવા**

- (1) કિંમત નિર્ધારણ પદ્ધતિ સંદર્ભે લક્ષ્યાંકિત વળતર કિંમત નિર્ધારણ અને હરાજી દ્વારા કિંમત નિર્ધારણની ચર્ચા કરો. 7
- (2) વિતરણ કડીના પ્રકારો સમજાવો. 7

(B) નીચેના પ્રશ્નોનાં એક-બે લાઈનમાં ઉત્તર આપો : (કોઈપણ ત્રણ) 3

- (1) પેદાશ હારમાળા (પ્રોડક્ટ લાઈન) એટલે શું છે ?
- (2) ખાતરી એટલે શું ?
- (3) પેકિંગ અને પેકેજિંગની વ્યાખ્યા કરો.
- (4) નવી પેદાશ વિકાસ પ્રક્રિયાનાં તબક્કાઓ લખો.
- (5) મૂલ્ય વૃદ્ધિ કિંમત નિર્ધારણ સમજાવો.

4. (A) શા માટે જાહેરાત માધ્યમની પસંદગી એ માર્કેટિંગનો એક મહત્વપૂર્ણ નિર્ણય છે ? 14

**અથવા**

- (1) સેવા આપતી પેઢી માટે માર્કેટિંગની વિવિધ વ્યૂહરચના સમજાવો. 7
- (2) વૈશ્વિક બજાર એટલે શું ? વૈશ્વિક બજારમાં પ્રવેશવા માટે માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના સમજાવો. 7

(B) નીચેના પ્રશ્નોનાં એક-બે લાઈનમાં ઉત્તર આપો : (કોઈપણ ત્રણ) 3

- (1) માર્કેટિંગ સંચારના ચાર સાધનો જણાવો.
- (2) વેચાણ વૃદ્ધિના નિર્ણયમાં શેનો સમાવેશ થાય છે ?
- (3) સેવાઓની વિશિષ્ટ લાક્ષણિકતાઓ શું છે ?
- (4) પ્રત્યક્ષ માર્કેટિંગ શું છે ?
- (5) સંસ્થાની કામગીરી અનુસાર સેવાઓના માર્કેટિંગના પ્રકારનાં કયા છે ?

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

# MC-113

March-2019

M.Com., Sem.-I

## 403 : Marketing Management (New Course)

Time : 2:30 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (A) What is marketing plan ? Discuss components and importance of marketing plan. 14

**OR**

- (1) Write a note on customer value. 7  
(2) How can marketing attract and retain customers ? 7

(B) Answer following in **one to two** sentences : (any **four**) 4

- (1) What is Holistic Marketing concept ?  
(2) Write components of relationship marketing.  
(3) Write components of 4-A Marketing.  
(4) What is market research ?  
(5) Explain two parts of sources of information.  
(6) Write four psychographic bases for market segmentation.

2. (A) Discuss stages of consumer buying decision. 14

**OR**

- (1) Explain geographical base for market segmentation with example. 7  
(2) What is product life cycle ? Explain its stages with strategies. 7

(B) Answer following in **one to two** sentences : (any **four**) 4

- (1) What is branding ?  
(2) Write stages of motivation model given by Maslow.  
(3) Write types of market.  
(4) What is Consumer behaviour ?  
(5) Define : Target market.  
(6) Define : Product Positioning.

3. (A) What is consumer adoption process ? Explain the stages in consumer adoption process. 14

**OR**

- (1) Discuss target return pricing and auction type pricing with reference to pricing method. 7
- (2) Explain types of channel distribution. 7
- (B) Answer following in **one to two** Sentences : (any **three**) 3
- (1) What is Product line ?
- (2) What is warranty ?
- (3) Define packing and packaging.
- (4) Write steps of new product development process.
- (5) Explain mark-up pricing.

4. (A) Why advertising media selection is an important marketing decision ? 14

**OR**

- (1) Explain various marketing strategy for service providing firm. 7
- (2) What is global market ? Explain marketing strategies to enter into global market. 7
- (B) Answer following in **one to two** Sentences : (any **three**) 3
- (1) Write four tools of marketing communication.
- (2) What is included in sales promotion decision ?
- (3) What are distinct characteristic of services ?
- (4) What is direct marketing ?
- (5) What are types of service marketing according to working of organisation ?
-