

DO-106

December-2013

B.Com. Sem.-I

CE-101-H : Marketing

(Principles of Marketing)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (A) માર્કેટીંગનો અર્થ આપી તેના મહત્વના કાર્યો જણાવો. 6
Give the meaning of Marketing ? State its important function.
- અથવા/OR**
- ગ્રાહક વર્તણૂક એટલે શું ? ગ્રાહક વર્તણૂકનું મહત્વ જણાવો.
What is Consumer Behavior ? State its importance.
- (B) કોઈપણ એક ટૂંકનોંધ લખો : 4
Write short note on : (any one)
- (1) માર્કેટીંગ અંગે રૂઢીગત અભિગમ.
Traditional Marketing Concepts
- (2) માર્કેટીંગ અંગે આધુનિક અભિગમ.
Modern Marketing Concepts
- (C) કોઈપણ બેના ટૂંકમાં જવાબ આપો : 4
Answer any two in short :
- (1) માર્કેટીંગ એટલે શું ?
What is Marketing ?
- (2) માર્કેટીંગના 4P સમજાવો.
Explain 4 P in Marketing.
- (3) માર્કેટીંગના કોઈપણ ચાર લક્ષણો જણાવો.
Any four characteristics of Marketing.
2. (A) પેદાશનો અર્થ સમજાવી તેનું વર્ગીકરણ કરો. 6
Explain the meaning of product. State it's classification.
- અથવા/OR**
- માર્કેટીંગ મિશ્ર એટલે શું ? માર્કેટીંગ મિશ્રના તત્ત્વો જણાવો.
What is Marketing Mix ? State its elements.
- (B) 'ઉત્પાદન જીવન ચક્ર'ના ખ્યાલ સમજાવો. 4
Explain the concept of Product Life Cycle.
- અથવા/OR**
- પેકીંગના મુખ્ય કાર્યો જણાવો.
State the main function of Packing.

- (C) કોઈપણ બેના ટૂંકમાં જવાબ લખો : 4
 Answer any **two** in short :
 (1) ‘બ્રાન્ડીંગ’ એટલે શું ?
 What is Branding ?
 (2) ‘પેકીંગ’ એટલે શું ?
 What is Packing ?
 (3) માર્કેટીંગ મિશ્રણનું મહત્વ.
 Importance of Marketing Mix.
3. (A) ભૌતિક વિતરણમાં મધ્યસ્થીના મહત્વની ચર્ચા કરો. 6
 Explain the importance of Middle Man in Physical Distribution.
અથવા/OR
 વિતરણ કડીઓના પ્રકાર જણાવો.
 State the types of Distribution Channels.
- (B) ટૂંકનોંધ લખો. (ગમે તે એક) 4
 Write short note : (any **one**)
 (1) માલસામગ્રી અંકૂશ
 Inventory Control
 (2) ઓડર પ્રક્રિયા
 Order Process
- (C) ગમે તે બેના ટૂંકમાં જવાબ લખો. 4
 Answer any **two** in short.
 (1) વિતરણ કડી એટલે શું ?
 What is Distribution Channels ?
 (2) વિતરણ કડીના કાર્યો.
 The function of Distribution Channels
 (3) વિતરણ કડીના હેતુઓ.
 Objective of Physical Distribution
4. (A) વેચાણ અભિવૃદ્ધિની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. 6
 Discuss the different methods of Sales Promotion.
અથવા/OR
 જાહેરાતના માધ્યમની પસંદગીને અસર કરતા પરિબળો જણાવો.
 State the factors affecting the choice of Advertising Media.
- (B) સેલ્સમેનના કાર્યો જણાવો. 4
 State the function of Salesman.
અથવા/OR
 વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રક્રિયા જણાવો.
 State the process of Personal Selling.

(C) કોઈપણ બેના ટૂંકમાં જવાબ આપો :

4

Answer any **two** in short :

- (1) 'વેચાણ અભિવૃદ્ધિ' એટલે શું ?
What is Sales Promotion ?
- (2) 'વેચાણ અભિવૃદ્ધિ'ના હેતુઓ જણાવો.
Objective of Sales Promotion.
- (3) વ્યક્તિગત વેચાણના હેતુઓ જણાવો.
Objective of Personal Selling.

5. (A) નીચેના અર્થ જણાવો : (ગમે તે દસ)

10

Give the meaning of the following : (any **ten**)

- (1) બજાર પ્રક્રિયા વિભાજન
Marketing Segmentation
- (2) બજાર પ્રક્રિયા પર્યાવરણ
Marketing Environment
- (3) કિઓસ્ક
Kiosk
- (4) બ્રાન્ડીંગ
Branding
- (5) ઉત્પાદન રેખા
Product Line
- (6) વેચાણ પછીની સેવા
After Sales Service
- (7) વટાવ અને રિબેટ
Discount and Rebate
- (8) બારી પ્રદર્શન
Window Display
- (9) ટ્રેડમાર્ક
Trademark.
- (10) ઉત્પાદન આયોજન
Product Planning
- (11) કિંમત
Price
- (12) વિદૂષક
Joker

(B) નીચે જણાવેલ ઉત્પાદન માટે કઈ વિતરણ વ્યવસ્થા કડીની પસંદગી કરશો : (ગમે તે બે) 4
Choose the appropriate distribution channel for launching the following products : (any **two**)

- (1) ફ્રીઝ
Refrigerator
 - (2) ફ્લોર મિલ
Flour Mill
 - (3) કોમ્પ્યુટર
Computer
 - (4) બ્રેડ
Bread
-