

B.Com. Semester - 5 (CBCS) Examination
Oct/Nov. - 2021(Old Course)
BUSINESS MANAGEMENT - 5 (ELECTIVE - 1)

Time: 2:30 Hours

Marks: 70

Instructions:

1. All questions are compulsory.
2. Figures to the right indicate marks.

પ્રશ્ન ૧	(અ) બજાર સંચાલનનું મહત્વ અને કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. (બ) માર્કેટિંગ મિશ્નનો અર્થ સમજાવી માર્કેટિંગ મિશ્ન વ્યૂહરચનાને અસર કરતા પરિબળો સમજાવો અથવા	૨૦
પ્રશ્ન ૧	(અ) માર્કેટિંગ વિભાવના અને વેચાણ વિભાવના નો તફાવત સમજાવો. (બ) માર્કેટિંગની ઉત્પાદન વિભાવના અને પેદાશ વિભાવના સમજાવો.	૨૦
પ્રશ્ન ૨	(અ) કિંમત નિર્ધારણ ના હેતુઓ સમજાવો (બ) નોંધ લખો : બ્રાન્ડીંગ અને લેબલિંગ અથવા	૨૦
પ્રશ્ન ૨	(અ) કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતા પરિબળો સમાજાવો (બ) પેદાશ જીવન ચક્રના તબક્કા સમજાવો.	૨૦
પ્રશ્ન ૩	ભૌતિક વિતરણના સંચાલકીય પ્રશ્નો અને નિર્ણયો સમજાવો. અથવા	૧૫
પ્રશ્ન ૩	(અ) છૂટક વેપારીએ લેવાના બજાર નિર્ણયો સમજાવો (બ) જથ્થાબંધ વેપારીએ લેવાના બજાર નિર્ણયો સમજાવો.	૧૫
પ્રશ્ન ૪	(અ) જાહેરાત અને પ્રસિધ્ધિ વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. (બ) વ્યક્તિગત વેચાણનો અર્થ સમજાવી તેના હેતુઓ સમજાવો. અથવા	૧૫
પ્રશ્ન ૪	માહિતી સંચારની પ્રક્રિયા સમજાવો.	૧૫

ENGLISH VERSION

QUE-1	(a) Explain the importance and scope marketing management. (b) Explain the meaning of marketing mix and factors affecting marketing mix strategy. OR	20
QUE-1	(a) Explain the difference between marketing concept and selling concept (b) Explain the production concept and product concept of marketing	20
QUE-2	(a) Explain the objectives of price determination. (b) Write a note on : branding and labeling OR	20
QUE-2	(a) Explain the factors affecting price determination (b) Explain the steps of product life cycle.	20
QUE-3	Explain the managerial problems and decision of physical distribution OR	15
QUE-3	(a) explain the marketing decisions of a retailer (b) explain the marketing decisions of a wholesaler	15
QUE-4	(a) Explain the difference between Advertisement and Publicity. (b) Explain the meaning and objectives of personal selling. OR	15
QUE-4	Explain the process of communication.	15
