

B.Com. Semester - 5 (Remedial) (CBCS) Examination**March/April-2022 (NEW COURSE)****Business Managemnet - 5(Elective)****Time: 2:30 Hours****Marks: 70****Instructions:**

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

- પ્રશ્ન-૧ માર્કેટિંગનો અર્થ સમજાવી તેની લાક્ષણિકતા અને મહત્વની ચર્ચા કરો. (૨૦)
અથવા
- પ્રશ્ન-૧ (અ) માર્કેટિંગની ઉત્પાદન વિભાવના અને વેચાણ વિભાવના સમજાવો. (૧૦)
(બ) માર્કેટિંગ અને વેચાણ વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. (૧૦)
- પ્રશ્ન-૨ કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતા પરિબલો સમજાવો. (૨૦)
અથવા
- પ્રશ્ન-૨ (અ) નવી પેદાશ નિષ્ફળ જવાના કારણો સમજાવો. (૧૦)
(બ) વપરાશી પેદાશો અને ઔદ્યોગિક પેદાશો વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. (૧૦)
- પ્રશ્ન-૩ વિતરણ શૃંખલાનો અર્થ સમજાવી વિતરણ શૃંખલાના નિર્ણયને અસર કરતા પરિબલો સમજાવો. (૧૫)
અથવા
- પ્રશ્ન-૩ (અ) છૂટક વેપારીએ લેવાના બજાર નિર્ણયો સમજાવો. (૦૮)
(બ) જથ્થાબંધ વેપારીએ લેવાના બજાર નિર્ણયો સમજાવો. (૦૭)
- પ્રશ્ન-૪ અભિવૃદ્ધિ મિશ્રનો અર્થ સમજાવી તેના ઉદ્દેશોની ચર્ચા કરો. (૧૫)
અથવા
- પ્રશ્ન-૪ (અ) વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રક્રિયા સમજાવો (૦૮)
(બ) જાહેરાત અને પ્રસિધ્ધિ વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. (૦૭)

ENGLISH VERSION

- Que-1 Explain the meaning of marketing and discuss the characteristics and importance. (20)
OR
- Que-1 (A) Explain the production concept and selling concept of marketing. (10)
(B) Explain the difference between marketing and selling. (10)
- Que-2 Explain the factors affecting pricing decision. (20)
OR
- Que-2 (A) Explain the reasons of new product failure. (10)
(B) Explain the difference between consumer products and Industrial products. (10)
- Que-3 Explain the meaning of distribution channel and factors affecting distribution channel decision. (15)
OR
- Que-3 (A) Explain the retailer marketing decisions. (08)
(B) Explain the whole seller marketing decision. (07)
- Que-4 Explain the meaning of promotion mix and discuss its objectives. (15)
OR
- Que-4 (A) Explain the procedure of personal selling. (08)
(B) Explain the difference between advertisement and publicity. (07)
