

B.Com. Semester - 5 (CBCS) Examination
Oct/Nov - 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 સમજૂતી આપો: (૧) પેદાશ વિભાવના. (૨૦)
 (૨) સમાજલક્ષી માર્કેટિંગ વિભાવના.
 અથવા
- પ્રશ્ન.૧ માર્કેટિંગ મેનેજમેન્ટના કાર્યો અને મહત્વની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો.
- પ્રશ્ન.૨ કિંમતનીતિ એટલે શું? કિંમતનીતિઓને અસર કરતાં પરિબલોની ચર્ચા કરો. (૨૦)
 અથવા
- પ્રશ્ન.૨ પેદાશનો અર્થ સમજાવી, પેદાશ જીવનચક્રની ચર્ચા કરો.
- પ્રશ્ન.૩ માર્કેટિંગ ચેનલ એટલે શું? વિતરણ શૃંખલાના નિર્ણયને અસર કરતાં પરિબલો ઉદાહરણ સાથે (૧૫)
 સમજાવો.
 અથવા
- પ્રશ્ન.૩ (૧) ભૌતિક વિતરણ અને લોજિસ્ટિક સંચાલન. (૨) છુટક અને જથ્થાબંધ વેચાણ.
- પ્રશ્ન.૪ જાહેરાત અભિવૃદ્ધિનો મુખ્ય ઘટક છે – ચર્ચા કરો. (૧૫)
 અથવા
- પ્રશ્ન.૪ વેચાણ ઉત્તેજન એટલે શું? વેચાણ ઉત્તેજનના હેતુઓ અને પદ્ધતિઓ ટૂંકમાં સમજાવો.

ENGLISH VERSION

- Q.1 Discuss: (1) Product Concept (2) Societal Marketing Concept. (20)
 OR
- Q.1 Explain functions and importance of Marketing Management.
- Q.2 What is pricing policy? Discuss affecting factors to pricing policy. (20)
 OR
- Q.2 Explain the meaning of Product and discuss Rational of the Product Life Cycle.
- Q.3 What is marketing channel? Explain affecting factors to distribution channel decision with example. (15)
 OR
- Q.3 (1) Physical distribution and logistics management.
 (2) Retailer and Whole seller selling.
- Q.4 Discuss advertising is important of a promotion tools. (15)
 OR
- Q.4 What is sales incentive? Explain objectives and methods of sales incentive in brief.
