

B.Com. Semester - 5 (CBCS) Examination
Oct/Nov. - 2022(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	સમજૂતી આપો: (૧) પેદાશ વિભાવના (૨) સમાજલક્ષી માર્કેટિંગ વિભાવના	(૨૦)
	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 સમજાવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૩	(1) ભૌતિક વિતરણ અને લોજિસ્ટિક સંચાલન (2) 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 દ્વંકમાં 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.	
