

M.Com Semester - 1 (CBCS) Examination
Nov/Dec-2023 (SYLLABUS YEAR JUNE-2018)
Marketing Management (Core)

Time: 2:30 Hours

Marks: 70

Instructions:

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

પ્રશ્ન-૧	બજાર વિભાગીકરણનો અર્થ સમજાવો. ઉપભોક્તા બજાર વિભાગીકરણના આધારો ચર્ચો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૧	(A) માર્કેટિંગ પર્યાવરણને અસર કરતા વિસ્તૃત(મેક્રો) પરિબલો ટૂંકમાં ચર્ચો. (B) ગ્રાહક ખરીદ નિર્ણય પ્રક્રિયા સમજાવો.	
પ્રશ્ન-૨	નવી પેદાશ એટલે શું? નવી પેદાશના વિકાસની પ્રક્રિયા વિગતવાર સમજાવો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૨	(A) ભાવનિર્ધારણને અસર કરતા પરિબલો સમજાવો. (B) પેદાશ જીવનચક્રના જુદા જુદા તબક્કા માટેની વ્યૂહરચનાનું વર્ણન કરો.	
પ્રશ્ન-૩	વિતરણ શ્રંખલામાં સમાવેશ થતા મધ્યસ્થીઓના પ્રકારો અને કાર્યો વિગતવાર વર્ણવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૩	(A) વિતરણ નિર્ણયોમાં નૈતિક બાબતો વિષે નોંધ લખો. (B) સ્ટોર-વિહીન છૂટક વેપાર(નોન-સ્ટોર રિટેલિંગ) વિષે નોંધ લખો.	
પ્રશ્ન-૪	(A) માર્કેટિંગમાં અભિવૃદ્ધિ સાધનો કે પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. (B) અભિવૃદ્ધિ મિશ્રને અસર કરતા પરિબલો સમજાવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન-૪	(A) જથાબંધ વેપારનું સ્વરૂપ અને મહત્વ સમજાવો. (B) જાહેરાતના કાર્યક્રમ તૈયાર કરવાની પ્રક્રિયા સમજાવો.	

ENGLISH VERSION

Que-1	Explain Market Segmentation. Discuss bases for segmenting consumer market.	(20)
	OR	
Que-1	(A) Discuss in brief macro factors affecting Marketing Environment. (B) Explain consumer buying decision process.	
Que-2	What is New Product? Discuss in detail new product development process.	(20)
	OR	
Que-2	(A) Explain factors affecting pricing decision. (B) Describe strategies for different stages of Product Life Cycle.	
Que-3	Describe in detail types and functions of middlemen involved in distribution channel.	(15)
	OR	
Que-3	(A) Write a note on Ethical issues in distribution decisions. (B) Write a note on Non-store retailing Trade.	
Que-4	(A) Discuss tools or methods of Market Promotion in Marketing. (B) Explain factors affecting Promotion Mix.	(15)
	OR	
Que-4	(A) Explain nature and importance of Wholesaling. (B) Explain process of developing advertising campaign.	
