

B.Com. Semester - 5 (Remedial) (CBCS) Examination
March/April-2024 (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	બજાર સંચાલનનું મહત્વ અને કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૧	બજાર સંચાલનની ઉત્પાદન વિભાવના અને વેચાણ વિભાવના સમજાવો.	(૨૦)
પ્રશ્ન.૨	(A) નવી પેદાશના વિકાસના તબક્કા સમજાવો.	(૧૦)
	(B) કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતાં પરિબલો સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૨	(A) પેકેજીંગ અને લેબલીંગનો ખ્યાલ સમજાવો.	(૧૦)
	(B) બજાર સંચાલનમાં બ્રાન્ડીંગનો ખ્યાલ સમજાવો.	(૧૦)
પ્રશ્ન.૩	ભૌતિક વિતરણના સંચાલકીય પ્રશ્નો અને નિર્ણયો સમજાવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૩	(A) તફાવત સમજાવો.- છૂટક વેચાણ અને જથ્થાબંધ વેચાણ.	(૦૮)
	(B) વિતરણ શૃંખલા પસંદગી અને સંચાલકીય નિર્ણયો વિશે સમજાવો.	(૦૭)
પ્રશ્ન.૪	માહિતી સંચારની પ્રક્રિયા સમજાવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૪	(A) ટૂંકનોંધ લખો. – વ્યક્તિગત વેચાણ.	(૦૮)
	(B) જાહેરાતનાં ફાયદા સમજાવો.	(૦૭)

ENGLISH VERSION

Que.1	Explain the importance and scope of marketing management.	(20)
	OR	
Que.1	Explain the production concept and selling concept of marketing.	(20)
Que.2	(A) Explain the stages of new product development.	(10)
	(B) Explain the factors affecting pricing decision.	(10)
	OR	
Que.2	(A) Explain the concepts of packaging and labelling.	(10)
	(B) Explain the concept of branding in marketing.	(10)
Que.3	Explain the management problems and decisions of physical distribution.	(15)
	OR	
Que.3	(A) Explain difference. – retail selling and wholesale selling.	(08)
	(B) Explain distribution channel selection and managerial decisions.	(07)
Que.4	Explain process of communication.	(15)
	OR	
Que.4	(A) short note. - Personal selling	(08)
	(B) Explain advantages of advertising.	(07)
