

B.Com. Semester - 2 (NEP-2020) Examination**MARCH/APRIL-2026****Business Management -2 (Minor-2)****Time: 2:00 Hours****Marks: 50****Instructions:**

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

પ્રશ્ન.૧	સેવાઓ માટે માર્કેટિંગ મિશ્રણના 7P વ્યવહારુ ઉદાહરણો સાથે સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૧	વેચાણ અને માર્કેટિંગ વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો.	
પ્રશ્ન.૨	ગ્રાહક વર્તણૂકની વ્યાખ્યા આપો. માર્કેટિંગમાં ગ્રાહક વર્તણૂકનો અભ્યાસ કરવાની જરૂરિયાત અને મહત્વ સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૨	ગ્રાહક ખરીદીના વર્તનને પ્રભાવિત કરતા વિવિધ પરિબલોની ચર્ચા કરો.	
પ્રશ્ન.૩	પેકેજિંગ શું છે? પેકેજિંગના કાર્યો અને મહત્વ સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૩	ઉત્પાદન જીવન ચક્રના દરેક તબક્કે યોગ્ય માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓની ચર્ચા કરો.	
પ્રશ્ન.૪	કિંમત નિર્ધારણ વ્યાખ્યાયિત કરો. કિંમત નિર્ધારણના ઉદ્દેશ્યો વિગતવાર સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૪	ભાવ નિર્ધારણના નિર્ણયોને પ્રભાવિત કરતા આંતરિક અને બાહ્ય પરિબલો સમજાવો.	
પ્રશ્ન.૫	આકૃતિ દ્વારા વાતચીત (કમ્યુનિકેશન) પ્રક્રિયાને વિગતવાર સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૫	સેલ્સ પ્રમોશન શું છે? વિવિધ પ્રકારની સેલ્સ પ્રમોશન તકનીકો સમજાવો.	

ENGLISH VERSION

Que.1	Explain the 7Ps of Marketing Mix for services with practical examples.	(10)
	OR	
Que.1	Explain the differences between Selling and Marketing.	
Que.2	Define Consumer Behaviour. Explain the need and importance of studying consumer behaviour in marketing.	(10)
	OR	
Que.2	Discuss the various factors influencing consumer buying behaviour.	
Que.3	What is Packaging? Explain the functions and importance of packaging.	(10)
	OR	
Que.3	Discuss appropriate marketing strategies at each stage of Product Life Cycle.	
Que.4	Define Pricing. Explain the objectives of pricing in detail.	(10)
	OR	
Que.4	Explain the internal and external factors influencing pricing decisions.	
Que.5	Explain the communication process in detail with diagram.	(10)
	OR	
Que.5	What is Sales Promotion? Explain different types of sales promotion techniques.	
