

**B.Com. Semester - 5 (CBCS) Examination  
December -2020 (NEW COURSE)  
Business Management - 5(Elective)**

Time: 1:30 Hours

Marks: 42

**Instructions:**

1. Figures to the right indicate marks.
2. There are five questions in the question paper.
3. Answer any three of the following questions.

- 
- પ્રશ્ન.૧ વ્યુહાત્મક માર્કેટીંગ આયોજનની ચર્ચા કરો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૨ નવી પેદાશ વિકાસનું મહત્વ સમજાવી, નવી પેદાશ વિકાસ પ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓ સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૩ માર્કેટીંગ ચેનલ એટલે શું? વિતરણ શૃંખલાના નિર્ણયને અસર કરતા પરિબળો ઉદાહરણ સહિત સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૪ વેચાણ ઉત્તેજન એટલે શું? વેચાણ ઉત્તેજનના હેતુઓ અને પદ્ધતિઓ ટૂંકમાં સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૫ ટૂંકનોંધ લખો. (કોઈપણ બે) (૧૪)
- (A) પેદાશ વિભાવના.
- (B) કિંમત નીતિઓને અસર કરતા પરિબળો.
- (C) ભૌતિક વિતરણની સમસ્યાઓ.
- (D) પ્રસિદ્ધિ અને લોકસંપર્ક.

**ENGLISH VERSION**

- Q.1 Discuss planning of strategic marketing. (14)
- Q.2 Explain new product development and the various stages in new product development process. (14)
- Q.3 What is marketing channel? Explain affecting factors to distribution channel decision with example. (14)
- Q.4 What is sales incentive? Explain objectives and methods of sales incentive in brief. (14)
- Q.5 Write short notes. (Any two) (14)
- (A) Product Concept.
- (B) Affecting factors to pricing policies.
- (C) Problems in physical distribution.
- (D) Publicity and public relation.

\*\*\*\*\*