

B.Com. Semester - 5 (Remedial) (CBCS) Examination**Feb/Mar. -2021 (OLD COURSE)****BUSINESS MANAGEMENT - 5 (ELECTIVE - 1)****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 આધુનિક બજારી વિભાવનાના મુખ્ય તત્વો સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૨ નવી પેદાશ વિકાસનું મહત્વ સમજાવી, નવી પેદાશ વિકાસ પ્રક્રિયાનાં વિવિધ તબક્કાઓ સમજાવો. (૧૪)
- પ્રશ્ન.૩ માર્કેટિંગ 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. (કોઇપણ બે) (૧૪)
1. માર્કેટિંગ વિભાવના
 2. કિંમતનીતિઓને અસર કરતા પરિબળો
 3. છુટક અને જથ્થાબંધ વેચાણ
 4. વેચાણ અભિવૃદ્ધિ મિશ્ર

ENGLISH VERSION

- Q.1 Explain essential elements of modern market concept. (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)
1. Marketing Concept
 2. Affecting factors to pricing policies
 3. Retail and whole sell sales
 4. Sales Promotion Mix
