

**B.Com. Semester - 5 (CBCS) Examination****Oct/Nov - 2021 (NEW COURSE)****Business Managemnet – 5 (Elective)****Time: 2:30 Hours****Marks: 70****Instructions:**

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

|             |                                                                                     |      |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------|
| પ્રશ્ન.૧(અ) | બજાર સંચાલનનું મહત્વ અને કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો.                                       | (૧૦) |
| (બ)         | માર્કેટિંગ વિભાવના અને વેચાણ વિભાવનાનો તફાવત સમજાવો.                                | (૧૦) |
|             | અથવા                                                                                |      |
| પ્રશ્ન.૧(અ) | તફાવત સમજાવો: નિભાવલક્ષી માર્કેટિંગ અને પ્રતિ માર્કેટિંગ.                           | (૧૦) |
| (બ)         | માર્કેટિંગ મિશ્રનો અર્થ સમજાવી માર્કેટિંગ મિશ્ર વ્યૂહરચનાને અસર કરતા પરિબળો સમજાવો. | (૧૦) |
| પ્રશ્ન.૨(અ) | કિંમત નિર્ધારણના હેતુઓ સમજાવો.                                                      | (૧૦) |
| (બ)         | કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતા પરિબળો સમજાવો.                                            | (૧૦) |
|             | અથવા                                                                                |      |
| પ્રશ્ન.૨(અ) | નવી પેદાશ વિકાસના તબક્કાઓ સમજાવો.                                                   | (૧૦) |
| (બ)         | પેદાશ જીવનચક્રના તબક્કાઓ સમજાવો.                                                    | (૧૦) |
| પ્રશ્ન.૩    | વિતરણ માર્ગોના નિર્ણયને અસર કરતા પરિબળો સમજાવો.                                     | (૧૫) |
|             | અથવા                                                                                |      |
| પ્રશ્ન.૩(અ) | નોંધ લખો: છૂટક અને જથ્થાબંધ વેચાણ.                                                  | (૦૭) |
| (બ)         | વિતરણ પ્રક્રિયાના માર્ગો.                                                           | (૦૮) |
| પ્રશ્ન.૪    | માર્કેટિંગ માહિતીસંચારની પ્રક્રિયા સમજાવો.                                          | (૧૫) |
|             | અથવા                                                                                |      |
| પ્રશ્ન.૪(અ) | અભિવૃદ્ધિના ઉદ્દેશો સમજાવો.                                                         | (૦૮) |
| (બ)         | ટૂંકનોંધ લખો: વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રક્રિયા                                           | (૦૭) |

**ENGLISH VERSION**

|        |                                                                                    |      |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Q.1(A) | Explain the importance and scope of marketing management.                          | (10) |
| (B)    | Explain the difference between marketing concept and selling concept.              | (10) |
|        | OR                                                                                 |      |
| Q.1(A) | Explain the difference between maintenance marketing and counter marketing.        | (10) |
| (B)    | Explain the meaning of marketing mix and factors affecting marketing mix strategy. | (10) |
| Q.2(A) | Explain the objectives of price determination.                                     | (10) |
| (B)    | Explain the factors affecting price determination.                                 | (10) |
|        | OR                                                                                 |      |
| Q.2(A) | Explain the process of new product development.                                    | (10) |
| (B)    | Explain the steps of product life cycle.                                           | (10) |
| Q.3    | Explain the factors affecting the decision of distribution channels.               |      |
|        | OR                                                                                 |      |
| Q.3    | Write a note on:                                                                   |      |
|        | (A) Retail and wholes are selling.                                                 | (07) |
|        | (B) Routes of distribution channels.                                               | (08) |
| Q.4    | Explain the process of marketing communication process.                            | (15) |
|        | OR                                                                                 |      |
| Q.4(A) | Explain the objectives of promotion.                                               | (08) |
| (B)    | Short note : Process of personal selling.                                          | (07) |

\*\*\*\*\*