

M.Com Semester - 2 (CBCS) Examination
May/June-2022 (OLD COURSE)
MARKETING MANAGEMENT(CORE)

Time: 2:30 Hours

Marks: 70

Instructions:

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

-
- પ્રશ્ન.૧ ઉપભોગતા બજાર માટેના બજાર વિભાજનના આધારો ચર્ચો. (૨૦)
 અથવા
- પ્રશ્ન.૧ (અ) આધુનિક માર્કેટિંગનું કાર્યક્ષેત્ર વર્ણવો.
 (બ) ગ્રાહક ખરીદ નિર્ણય પ્રક્રિયા સમજાવો.
- પ્રશ્ન.૨ પેદાશ જીવનચક્રના જુદાજુદા તબક્કા માટેની વ્યૂહરચનાનું વર્ણન કરો. (૨૦)
 અથવા
- પ્રશ્ન.૨ (અ) પેદાશની કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતા પરિબળો વિષે નોંધ લખો.
 (બ) ભાવ નિર્ધારણના હેતુઓ સમજાવો.
- પ્રશ્ન.૩ (અ) માર્કેટિંગ શૃંખલામાં સમાવેશ થતા મધ્યસ્થીઓના મુખ્ય કાર્યો. (૧૫)
 (બ) વિતરણ કાર્યમાં સમાવેશ થતા મધ્યસ્થીઓના પ્રકારો વિષે નોંધ લખો.
 અથવા
- પ્રશ્ન.૩ (અ) જથ્થાબંધ વેપારનો અર્થ સમજાવો અને તેનું મહત્વ ચર્ચો.
 (બ) છૂટક વેપારના વિવિધ સ્વરૂપ વિષે નોંધ લખો.
- પ્રશ્ન.૪ (અ) બજાર અભિવૃદ્ધિના મુખ્ય સાધનો કે પદ્ધતિઓ સમજાવો. (૧૫)
 (બ) જાહેરાતના કાર્યક્રમને વિકસાવવા માટેની પ્રક્રિયા સમજાવો.
 અથવા
- પ્રશ્ન.૪ (અ) અભિવૃદ્ધિ મિશ્રને અસર કરતા પરિબળો ચર્ચો.
 (બ) અભિવૃદ્ધિના નિર્ણયોમાં નૈતિક બાબતો વિષે સમજાવો.

ENGLISH VERSION

- Q.1 Discuss bases for segmenting consumer market. (20)
 OR
- Q.1 a) Explain scope of modern marketing.
 b) Explain consumer buying decision process.
- Q.2 Describe marketing strategies for different stages of product life cycle. (20)
 OR
- Q.2 a) Write a note on factors affecting pricing decisions.
 b) Explain price-setting objectives.
- Q.3 a) Functions of middlemen involved in channel of distribution. (15)
 b) Write a note on types of middlemen involved in distribution task.
 OR
- Q.3 a) Define wholesaling and discuss its importance.
 b) Write note on different types of retail formats (or modes)
- Q.4 a) Discuss major market promotion tools or methods. (15)
 b) Explain process of developing advertising campaign.
 OR
- Q.4 a) Discuss factors affecting promotion mix.
 b) Explain ethical issues in promotion decisions.
