

B.Com. Semester - 5 (NEP-2020) Examination**Oct/Nov - 2025****Business Management -5 (Marketing Management -2) (Minor-5)****Time: 2:00 Hours****Marks: 50****Instructions:**

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

પ્રશ્ન.૧	જાહેરાત શું છે? જાહેરાતના વિવિધ ઉદ્દેશ્યોની વિગતવાર ચર્ચા કરો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૧	જાહેરાત અને પ્રચાર વચ્ચે વિગતવાર તફાવત જણાવો.	
પ્રશ્ન.૨	વેચાણ પ્રોત્સાહનની વ્યાખ્યા આપો અને આધુનિક માર્કેટિંગમાં તેનું મહત્વ પણ સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૨	મધ્યસ્થીઓ અને વેચાણ દળ માટે ઉપયોગમાં લેવાતા વિવિધ પ્રકારના વેચાણ પ્રોત્સાહન સાધનોનું વર્ણન કરો.	
પ્રશ્ન.૩	વ્યક્તિગત વેચાણને વ્યાખ્યાયિત કરો. લિકર્ટની નેતૃત્વની ચાર પ્રણાલીઓ સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૩	વ્યક્તિગત વેચાણની વ્યાખ્યા આપો. સારા વેચાણકર્તાના લક્ષણોની ચર્ચા કરો.	
પ્રશ્ન.૪	જાહેર સંબંધોને વ્યાખ્યાયિત કરો. વિવિધ સંબંધિત જૂથો સાથે તેના સાધનો અને તેની ભૂમિકા સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૪	ભૌતિક વિતરણના હેતુઓ સમજાવો તથા માર્કેટિંગમાં છૂટક વેચાણનું શું મહત્વ છે તેની પણ સમજ આપો.	
પ્રશ્ન.૫	જાહેરાત અપીલના કાર્યો પર એક નોંધ લખો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૫	રિટેલ માર્કેટિંગ નિર્ણયોના પ્રકારો પર એક નોંધ લખો.	

ENGLISH VERSION

Que.1	What is Advertisement? Discuss various objectives of advertisement in detail.	(10)
	OR	
Que.1	Differentiate between advertisement and publicity in detail.	
Que.2	Define sales promotion and also explain its significance in modern marketing.	(10)
	OR	
Que.2	Describe the different types of sales promotion tools used for middlemen and sales force.	
Que.3	Define personal selling. Explain Likert's four systems of leadership.	(10)
	OR	
Que.3	Define personal selling. Discuss the characteristics of a good salesperson.	
Que.4	Define public relations. Explain its tools and its role with various related groups.	(10)
	OR	
Que.4	Explain the objectives of physical distribution and also explain the importance of retailing in marketing?	
Que.5	Write a note on Functions of advertising appeal.	(10)
	OR	
Que.5	Write a note on Types of retail marketing decisions.	
