

B.Com. Semester - 5 (Remedial) (NEP-2020) Examination**March/April-2026****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 એટલે શું? જાહેરાતના વિવિધ હેતુઓ સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૧	જાહેરાત અને પ્રચાર વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો.	
પ્રશ્ન.૨	વેચાણ વૃદ્ધિનો અર્થ આપી, વેચાણ વૃદ્ધિનું મહત્વ સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૨	ગ્રાહક પ્રમોશનના વિવિધ સાધનોનું વિગતવાર વર્ણન કરો.	
પ્રશ્ન.૩	વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું? વ્યક્તિગત વેચાણની લાક્ષણિકતાઓ સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૩	લિકર્ટના(likert's) નેતૃત્વની ચાર પ્રણાલીઓ સમજાવો.	
પ્રશ્ન.૪	જાહેર સંબંધ એટલે શું? વિવિધ સંબંધિત જૂથો સાથે જાહેર સંબંધ સમજાવો.	(૧૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૪	છૂટક વેચાણ એટલે શું? છૂટક વેચાણના વિવિધ પ્રકારો સમજાવો.	
પ્રશ્ન.૫	નોંધ લખો (કોઈપણ બે)	(૧૦)
	(1) જાહેરાતનું મનોવિજ્ઞાન	
	(2) ગ્રાહક દ્વારા વેચાણ	
	(3) નેતૃત્વ સાતત્ય	
	(4) જાહેર સંબંધોના સાધનો	

ENGLISH VERSION

Que.1	What is advertisement explain various objectives of advertisement.	(10)
	OR	
Que.1	Explain difference between advertisement and publicity.	
Que.2	What do you mean by sales promotion? Explain significance of sales promotion.	(10)
	OR	
Que.2	Narrate various consumer promotion tools in detail.	
Que.3	What is personal selling? explain characteristics of personal selling.	(10)
	OR	
Que.3	Explain likert's four system of leadership.	
Que.4	What is public relation? explain public relation with various related groups.	(10)
	OR	
Que.4	What is retailing? Explain different types of retailing.	
Que.5	Write a note (any two)	(10)
	(1) Psychology of advertising	
	(2) Sale by consumer	
	(3) Leadership continuity	
	(4) Tools of public relation	
