

B.Com. Semester - 5 (Remedial) (CBCS) Examination
March/April-2026 (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	બજાર સંચાલનનો અર્થ, કાર્યક્ષેત્ર અને મહત્વ સમજાવો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૧	(A) બજાર સંચાલનની સામાજિક વિભાવના સમજાવો.	(૧૦)
	(B) બજાર સંચાલનની ઉત્પાદન વિભાવના સમજાવો.	(૧૦)
પ્રશ્ન.૨	કિંમત નિર્ધારણનો અર્થ અને તેને અસર કરતા પરિબળો સમજાવો.	(૨૦)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૨	(A) નવી પેદાશના વિકાસના તબક્કા સમજાવો.	(૧૦)
	(B) પેકેજીંગ અને લેબલીંગ ખ્યાલો અને તેના લાભ સમજાવો.	(૧૦)
પ્રશ્ન.૩	(A) ઓનલાઈન વિતરણનો ખ્યાલ સમજાવો.	(૦૮)
	(B) તફાવત સમજાવો: જથ્થાબંધ અને છુટક વેચાણ	(૦૭)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૩	વિતરણ શૃંખલાની પસંદગી કરતી વખતે ધ્યાનમાં લેવાના મુદ્દા સમજાવો.	(૧૫)
પ્રશ્ન.૪	માહિતી સંચારની પ્રક્રિયા સમજાવો.	(૧૫)
	અથવા	
પ્રશ્ન.૪	(A) જાહેરાત અને પ્રસિધ્ધિ વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો.	(૦૮)
	(B) વ્યક્તિગત વેચાણનો અર્થ અને લક્ષણો સમજાવો.	(૦૭)

ENGLISH VERSION

Que.1	Explain the meaning, scope and importance of Marketing Management.	(20)
	OR	
Que.1	(A) Explain the social concept of Marketing Management.	(10)
	(B) Explain the production concept of Marketing Management.	(10)
Que.2	Explain the meaning and affecting factors of pricing decision.	(20)
	OR	
Que.2	(A) Explain the stages of new product development.	
	(B) Explain the concepts of packaging and labelling and their benefits.	
Que.3	(A) Explain the concept of online distribution.	(08)
	(B) Explain difference: Wholesaling and Retailing sales	(07)
	OR	
Que.3	Explain the points to be considered while selecting distribution channel.	
Que.4	Explain the process of communication.	(15)
	OR	
Que.4	(A) Explain the difference between Advertising and Publicity.	(08)
	(B) Explain the meaning and features of Personal Selling.	(07)
