

Seat No. _____

S.Y. B.Com. Examination

March/April -2015

BM-1 PRINCIPLES OF MARKETING

Code - 8361

Time:3:00 Hours]

[Total Marks:100

શૂચના : બધા જ પ્રણો કરજીયાત છે.

Q 1. બજાર વિમાજન એટલે શું ? તેના આધારો વિસ્તૃતમાં સમજાવો. (20)

અથવા

Q.1. નોંધ લખો:

- (A) ગ્રહક વર્ત્તિશૂક નું સ્વરૂપ. (10)
(B) બજાર વિમાજન નું મહત્વ. (10)

Q.2 પેદાશ જીવન ચક્ર વિશે વિગતે ચર્ચો . (20)

અથવા

Q.2 પેકેજીંગ ની ભૂમીકા અને કાર્યો વિસ્તૃતમાં ચર્ચો. (20)

Q.3. પેદાશ / સેવાઓ ની કિંમત ને અસર કરતા પરીબળો સમજાવો . (20)

અથવા

Q.3. નોંધ લખો:

- (A) બજારકિયા મિક્ષ માટે કિંમત નું મહત્વ. (10)
(B) વટાવ અને કસર. (10)

Q.4 વિતરણ માર્ગો ની ભૂમીકા અને પ્રકારો વિગતે સમજાવો. (20)

અથવા

Q.4 વિતરણ માર્ગો ની પસંદગી ને અસર કરતા પરીબળો વર્ણિવો . (20)

Q.5. વેચાણ અભિવૃદ્ધિ ની વિવિધ પદ્ધતીઓ વિગતે વર્ણિવો. (20)

અથવા

Q.5. જાહેરાત માધ્યમો નાં ફાયદાઓ અને મર્યાદાઓ વિગતે ચર્ચો . (20)

Seat No. _____

S.Y. B.Com. Examination

March/April -2015

BM-1 PRINCIPLES OF MARKETING

Time:3:00 Hours]

Code-8361

[Total Marks:100

Instruction: All questions are compulsory.

ENGLISH VERSION

Q.1. What is market segmentation? Explain the bases of its in detail. (20)

OR

Q.1. Write notes on :

- (A). Nature of consumer behaviour. (10)
(B). Importance of market segmentation. (10)

Q.2. Discuss the product life cycle in detail. (20)

OR

Q.2. Discuss the role and functions of packaging in detail. (20)

Q.3. Explain the factors that affects price of a product/services. (20)

OR

Q.3. Write notes on :

- (A). Importance of price in the marketing mix . (10)
(B). Discount & Rebate. (10)

Q.4. Explain the role and types of distribution channels in detail. (20)

OR

Q.4. Describe the factors that affects choice of a distribution channel. (20)

Q.5. Describe the various methods of sales promotion in detail. (20)

OR

Q.5. Discuss the merits & limitations of an advertisement media in detail. (20)