

Seat No. _____

S.Y. B.Com. Examination

Oct./Nov. - 2015

BM-1 PRINCIPLES OF MARKETING

Time:3:00 Hours]

Code ; 8361

[Total Marks:100

Instruction: All questions are compulsory.

ENGLISH VERSION

- Q.1. Differentiate between selling & marketing in detail. (20)
- OR**
- Q.1. Write a detail note on marketing environment. (20)
- Q.2. Describe the role & functions of packaging. (20)
- OR**
- Q.2. Write Notes on:
- (A). Trade mark. (10)
- (B). After sales services. (10)
- Q.3. Discuss the various factors affecting price of a product/services in market. (20)
- OR**
- Q.3. (A) Write a note on :Importance of price in the marketing mix . (10)
- (B). Discount & Rebates – Discuss. (10)
- Q.4 What is distribution channel? Describe the various types of its in detail. (20)
- OR**
- Q.4. Write notes on:
- (A). Warehousing. (10)
- (B). Order processing. (10)
- Q.5. Personal selling as a career- Explain. (20)
- OR**
- Q.5. Explain the various methods of sales promotions. (20)

Seat No. _____

S.Y. B.Com. Examination

Oct. / Nov. - 2015

BM-1 PRINCIPLES OF MARKETING

Time: 3:00 Hours]

Code : 8361

[Total Marks: 100

સૂચના : બધા જ પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.

- Q 1. વેચાણક્રિયા અને બજારક્રિયા વચ્ચેની તફાવત વિગતે સ્પષ્ટ કરો. (20)
- અથવા
- Q.1. બજારક્રિયા પર્યાવરણ વિશે વિસ્તૃતમાં નોંધ લખો. (20)
- Q.2 પેકેજીંગ ની ભુમીકા અને કાર્યો વર્ણવો. (20)
- અથવા
- Q.2 નોંધ લખો:
(A) ટ્રેડ માર્ક. (10)
(B) વેચાણ પછીની સેવાઓ. (10)
- Q.3. બજાર માં પેદાશ / સેવાઓ ની કિંમત ને અસર કરતા વિવિધ પરીબળો ચર્ચો. (20)
- અથવા
- Q.3. (A) નોંધ લખો : બજારક્રિયા મિલકત માં કિંમત નું મહત્વ. (10)
(B) વટાવ અને કસર ચર્ચો. (10)
- Q.4 વિતરણ માર્ગો એટલે શું? તેના વિવિધ પ્રકારો વિસ્તૃત માં વર્ણવો. (20)
- અથવા
- Q.4 નોંધ લખો:
(A) વખાર (Warehousing). (10)
(B) ઓર્ડર પ્રક્રિયા. (10)
- Q.5. વ્યક્તિગત વેચાણક્રિયા એક કારકીર્દી - સમજાવો. (20)
- અથવા
- Q.5. વેચાણ અભિવૃદ્ધિની વિવિધ પદ્ધતીઓ સમજાવો. (20)