

Seat No. _____

B.Com.(Sem.III) Examination

Oct./Nov. 2016

BM -01 : PRINCIPLES OF MARKETING - I

Subject Code : 3337

Time:2:30 Hours]

[Total Marks:70]

સૂચના : બધા જ પ્રશ્નો કરજીવાત છે.

Q 1 બજારફિક્યા નું સ્વરૂપ અને કાર્યક્ષેત્ર ચર્ચો. (14)

અથવા

Q.1. વેચાળફિક્યા અને બજારફિક્યા વચ્ચેની તંત્ત્રજ્ઞાન વિગતે સમજાવો. (14)

Q.2. બજારફિક્યા મિશ્ર વિશે નોંધ લખો. (14)

અથવા

Q.2. ગ્રાહક વર્ત્તાઙ્કનું સ્વરૂપ અને મહત્વ વિગતે સમજાવો. (14)

Q.3. બજાર વિભાજન નો ખ્યાલ અને મહત્વ ચર્ચો. (14)

અથવા

Q.3. ગ્રાહક લક્ષી બજાર વિભાજન નાં આધારો વિશે નોંધ લખો. (14)

Q.4. પેદાશ જીવનચિહ્ન નો ખ્યાલ આદ્યત્તે સહી વિસ્તૃત માં વર્ણાવો. (14)

અથવા

Q.4 નોંધ લખો:

(A). છાપનામ (Brand name). (07)

(B). વેચાળ પદ્ધીની સેવાઓ. (07)

Q.5. પેદાશ / સેવાઓની કિમતને અસર કરતા પરિબળી સમજાવો. (14)

અથવા

Q.5. નોંધ લખો:

(A). વટાવ અને કસર. (07)

(B). બજારફિક્યા મિશ્રમાં કિમતનું મહત્વ. (07)

Seat No. _____

B.Com.(Sem.III) Examination

Oct./Nov. - 2016

BM -01 : PRINCIPLES OF MARKETING – I

Subject Code : 3337

Time:2:30 Hours]

[Total Marks:70]

Instruction: All questions are compulsory.

ENGLISH VERSION

Q.1. Discuss the nature & scope of marketing. (14)

OR

Q.1. Differentiate between selling & Marketing in detail. (14)

Q.2 Write a note on Marketing Mix. (14)

OR

Q.2. Explain the nature & significance of consumer behavior in detail. (14)

Q.3. Discuss the concept & importance of market segmentation. (14)

OR

Q.3. Write a note on bases of segmentation for consumer market. (14)

Q.4. Describe the concept of product life cycle along with diagram in detail. (14)

OR

Q.4. Write notes on:

(A).Brand name. (07)

(B).After sales services . (07)

Q.5. Explain the factors affecting price of a product / service. (14)

OR

Q.5 Write Notes on:

(A).Discount & Rebate. (07)

(B).Importance of price in the marketing mix. (07)