



GF-026009

Seat No. _____

Third Year B. Com. (Sem. VI) Examination

March/April - 2019

BCOME604 : Advanced Business Management

(Advanced Marketing Management)

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 70

1 (અ) ગ્રાહકની વર્તણૂકને અસર કરતાં સામાજિક પરિબલો/પાસાઓની ચર્ચા કરો. 6

અથવા

(અ) સંસ્થાકીય ગ્રાહક વર્તણૂક અને સરકારી ગ્રાહક વર્તણૂક વિશેનો ખ્યાલ સમજાવો.

(બ) બજાર વિભાગીકરણનો ખ્યાલ સમજાવી, તેનું વર્તમાન સમયનું મહત્વ જણાવો. 4

અથવા

(બ) માર્કેટિંગનો ખ્યાલ સ્પષ્ટપણે સમજાવો.

(ક) માર્કેટિંગના વિવિધ ખ્યાલો પૈકી, તેનો પેદાશ તેમજ ઉત્પાદન અંગેનો ખ્યાલ સમજાવો. 4

અથવા

(ક) ગ્રાહક વર્તણૂકને અસર કરતાં મનોવૈજ્ઞાનિક પાસાંઓ ચર્ચો.

2 (અ) નવી પેદાશને સફળતાપૂર્વક બજારમાં મૂકવા માટેની આવશ્યકતાઓ/જરૂરિયાતોનું વર્ણન કરો. 6

અથવા

(અ) પેદાશનો અર્થ સમજાવી, તેના માર્કેટિંગ લક્ષણો ચર્ચો.

(બ) પેદાશ જીવનચક્રનો ખ્યાલ સમજાવી, તેના પ્રવેશના તબક્કાનાં લક્ષણો જણાવો. 4

અથવા

(બ) પેદાશ જીવનચક્રનાં પરિપક્વતાના તબક્કાનાં લક્ષણો, તેમજ આ તબક્કામાં કંપની દ્વારા કેવી વ્યૂહરચના ઘડવામાં આવે છે, તે ચર્ચો.

(ક) નોંધ લખો : પેદાશ સ્થાન નિર્ધારણ. 4

અથવા

(ક) પેદાશ સંશોધનનું મહત્ત્વ અને મર્યાદાઓ સમજાવો.

3 (અ) અભિવૃદ્ધિનો ખ્યાલ સમજાવી, તેના ઘટકો તરીકે જાહેરાત, વ્યક્તિગત વેચાણ, પ્રસિદ્ધિ અને વેચાણ ઉત્તેજનની ચર્ચા કરો. 6

અથવા

(અ) માર્કેટિંગ ચેનલનાં પ્રકારો ચર્ચો.

(બ) નોંધ લખો : અભિવૃદ્ધિ મિશ્ર. 4

અથવા

(બ) વિતરણ ચેનલનો અર્થ અને મહત્ત્વ સમજાવો.

(ક) નોંધ લખો - વિતરણ ચેનલ અને ચેનલ સભ્યોના સંબંધો 4

અથવા

(ક) ભારતમાં પ્રત્યક્ષ વિતરણ વ્યવસ્થા વિશેની વર્તમાન સ્થિતિ જણાવો.

4 (અ) વિજ્ઞાપન ઝુંબેશનો ખ્યાલ જણાવી, વિજ્ઞાપનની અસરકારકતા ચકાસણી કરી રીતે કરી શકાય છે ? 6

અથવા

(અ) નોંધ લખો - વિજ્ઞાપન બજેટ અને તેની પદ્ધતિઓ.

(બ) વેચાણકર્તાની ભરતી અંગેનું આયોજન કઈ રીતે હાથ ધરવામાં આવે છે ? 4

અથવા

(બ) નોંધ લખો - વેચાણકર્તાની તાલીમ અને તેનું નિરીક્ષણ કરવું.

(ક) નવી પેદાશો તેમજ જૂની પેદાશો અંગેની માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના ટૂંકમાં જણાવો. 4

અથવા

(ક) વેચાણકર્તાને વળતર આપવાની વિવિધ રીતો જણાવો.

- (1) પેદાશની ખરીદી અંગેના નિર્ણયો માટેના મનોવૈજ્ઞાનિક પરિબળો/પરિબળ નીચે આપેલ કયા વિકલ્પ સાથે સંકળાયેલ છે ?
- (A) અભિપ્રેરણા
(B) સૂઝ/સમજણ
(C) માન્યતાઓ અને વલણો
(D) ઉપર આપેલા તમામ વિકલ્પો
- (2) ગ્રાહક વર્તણૂકને નીચે આપેલ, કોઈ એક વિકલ્પ ને પ્રભાવિત કરે છે.
- (A) મનોવૈજ્ઞાનિક પરિબળો
(B) સામાજિક પરિબળો
(C) સાંસ્કૃતિક પરિબળો
(D) ઉપર આપેલા તમામ વિકલ્પો
- (3) પેદાશજીવન તબક્કાનાં પડતીના તબક્કામાં નીચે આપેલ/આપેલા લક્ષણ/લક્ષણો અનુભવાય છે -
- (A) પેદાશની લોકપ્રિયતામાં ઘટાડો
(B) પેદાશનાં વેચાણમાં ઘટાડો
(C) (A) અને (B)
(D) ઉપર આપેલમાંથી કોઈ પણ નહીં
- (4) પેદાશ સંશોધનનાં પ્રાપ્તિસ્થાનો, નીચે આપેલ કોઈ એક વિકલ્પ સાથે જોડાયેલ છે.
- (A) મેગેઝિન, ટેલિવિઝન
(B) ગ્રાહકો, પુસ્તકો અને સામયિકો
(C) (A) અને (B)
(D) ઉપર આપેલમાંથી કોઈ પણ નહીં
- (5) ઉત્પાદન વિભાવના, પેદાશ વિભાવના, વેચાણ વિભાવના, સામાજિક માર્કેટિંગ વિભાવના વગેરે _____ ના ખ્યાલો છે.
- (A) વેચાણ (B) વિતરણ
(C) માર્કેટિંગ (D) ઉત્પાદન
- (6) નીચે આપેલ કોઈ એક વિકલ્પ, પેદાશ સંશોધનની મર્યાદાઓ/મર્યાદા છે
- (A) તે એક અત્યાંત ખર્ચાળ પ્રવૃત્તિ
(B) પેદાશ અંગેના તમામ પાસાંઓનો અભ્યાસ કરી શકતું નથી
(C) (A) અને (B)
(D) ઉપર આપેલમાંથી કોઈ પણ નહીં

- (7) એક મધ્યસ્થીવાળી ચેનલ, મધ્યસ્થી વિનાની ચેનલ, બે મધ્યસ્થીવાળી ચેનલ વગેરે _____ ના પ્રકારો છે.
 (A) છુટક વેપાર (B) જથ્થાબંધ વેપાર
 (C) માર્કેટિંગ ચેનલ (D) ઉપર આપેલ વિકલ્પોમાંથી કોઈ પણ નહીં
- (8) જાહેરાત, વ્યક્તિગત વેચાણ, પ્રસિદ્ધિ, વેચાણ ઉત્તેજન વગેરે _____ નાં ઘટકો છે.
 (A) કિંમત (B) અભિવૃદ્ધિ
 (C) (A) અને (B) (D) ઉપર આપેલામાંથી કોઈ પણ નહીં

ENGLISH VERSION

- 1 (a) Discuss the social factors/aspects affecting the consumer's behaviour. 6

OR

- (a) Explain the meanings of Institutional Consumer Behaviour and Government Consumer Behaviour.
 (b) Explain the concept of Market Segmentation. 4
 State its importance in Modern Times.

OR

- (b) Explain clearly the concept of Marketing.
 (c) Explain the Product concept and the production concept relating to Marketing. 4

OR

- (c) Discuss the psychological aspects affecting the Consumer behaviour.

- 2 (a) Describe the pre-requisites/pre-requirements to successfully introduce a new product into the market. 6

OR

- (a) Explain the meaning of product. Discuss its marketing characteristics.

- (b) Explain the concept of Product Life Cycle. 4
State the characteristics of the introduction stage of product life cycle.

OR

- (b) Discuss the characteristics of maturity stage of product life cycle. Which strategy is formed by the company in the maturity stage ?
(c) Write a note on : Product Positioning. 4

OR

- (c) Explain the importance and limitations of Product Research.

- 3** (a) Explain the concept of Promotion. Discuss personal selling, publicity and sales promotion as the components of promotion. 6

OR

- (a) Discuss the types of Marketing channels.
(b) Write a note on : Promotion Mix. 4

OR

- (b) Explain the meaning and importance of Distribution channel.
(c) Write a note on : Distribution Channel and Channel Members Relations. 4

OR

- (c) State the present situation in context of Direct Distribution Management in India.

- 4** (a) State the meaning of Advertising campaign. 6
How can the advertising effectiveness be evaluated ?

OR

- (a) Write a note on : Advertising Budget and its methods.
(b) How is the recruitment planning done for a sales person ? 4

OR

- (b) Write a note on : Sales Person's Training and Supervision of Sales Person.
- (c) Explain in brief the marketing strategy relating to New Products and Old Products. 4

OR

- (c) State the various methods of compensating the Sales person.

5 Choose the correct option (MCQ) : (any seven) **14**

- (1) The psychological factor/s relating to product purchasing are linked with any one option given below.
- (A) Motivation
 - (B) Perception
 - (C) Beliefs and Attitudes
 - (D) All of the above given options
- (2) The consumer behaviour is influenced by below given one option :
- (A) Psychological Factors
 - (B) Social Factors
 - (C) Cultural Factors
 - (D) All of the above given options
- (3) In the decline stage of product life cycle, the following characteristic/s is experienced.
- (A) Reduction in the popularity of the product
 - (B) Reduction in the sales of the product
 - (C) (A) and (B)
 - (D) None of the above given options
- (4) The following given one option, is associated with sources of product research.
- (A) Magazine, T.V.
 - (B) Customers, Books and Magazines
 - (C) (A) and (B)
 - (D) None of the above given options

- (5) Production concept, product concept, selling concept, social marketing concept are concepts of _____.
(A) Selling (B) Distribution
(C) Marketing (D) Production
- (6) The following given one option is a limitation/s of product research.
(A) It is an expensive process
(B) It does not study all the aspects of product
(C) (A) and (B)
(D) None of the above given options
- (7) Single intermediary channel, non-intermediary channel, channel bearing two intermediaries are the types of _____
(A) Retail Trade
(B) Wholesale Trade
(C) Marketing channel
(D) None of the above given options
- (8) Advertising, personal selling, publicity, sales promotion etc. are the components of _____.
(A) Price
(B) Promotion
(C) (A) and (B)
(D) None of the above given options.
-