



DG-2742

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

March/April - 2016

Marketing : Paper - V

Time : Hours]

[Total Marks :

સૂચના :

નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fillup strictly the details of signs on your answer book.

Name of the Examination :
THIRD YEAR B. COM. (SEM. 5)

Name of the Subject :
MARKETING - 5

Subject Code No. : 2 7 4 2 Section No. (1, 2.....): Nil

Seat No. :

Student's Signature

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો :

૧૦

- (૧) વેચાણ સંચાલનની વ્યાખ્યા આપો.
- (૨) વેચાણકર્તાનો ખ્યાલ સમજાવો.
- (૩) વેચાણ આધારણના પ્રકારો જણાવો.
- (૪) વસ્તુલક્ષી વ્યવસ્થાતંત્ર ક્યારે અપનાવી શકાય ?
- (૫) બજારક્રિયા માહિતીસંચારનો અર્થ આપો.

૨ (અ) સફળ સેલ્સમેનના લક્ષણો ચર્ચો.

૭

(બ) બજારક્રિયા સંશોધનની નિરીક્ષણ પદ્ધતિ સમજાવો.

૬

અથવા

૨ (અ) બજારક્રિયા માહિતીસંચારના હેતુઓ સમજાવો.

૭

(બ) બજારક્રિયા સંશોધનમાં નૈતિકતાની ચર્ચા કરો.

૬

- ૩ (અ) વેચાણદળના સમૂહગત અભિપ્રાયની પદ્ધતિ સમજાવો. ૭
 (બ) બજારક્રિયા સંચાલકના કાર્યો ચર્ચો. ૬

અથવા

- ૩ (અ) મિશ્ર/મેટ્રીક્ષ બજારક્રિયા વ્યવસ્થાતંત્ર સમજાવો. ૭
 (બ) બજારક્રિયા સંશોધનના કાર્યક્ષેત્રના પાંચ મુદ્દાઓ સમજાવો. ૬

- ૪ (અ) ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈ પણ એક) ૭
 (૧) સાહસિક સંચાલન
 (૨) માંગના પ્રકારો

- (બ) કેસ : ૭

આદિત્ય લિ. ઈલેક્ટ્રોનિક ઉપકરણોનું ઉત્પાદન અને વેચાણ કરે છે. હાલમાં તે કાર્યાનુસાર વ્યવસ્થાતંત્ર ધરાવે છે. હવે કંપની ગુજરાત સિવાય બીજા રાજ્યોમાં પણ વેચાણ કરવા માંગે છે. શું કંપનીએ તેના વ્યવસ્થાતંત્રમાં ફેરફાર કરવો જોઈએ ? તમારા જવાબ દલીલો સાથે સમજાવો.

ENGLISH VERSION

Instruction : As per the instruction no. 1 of page no. 1.

- 1 Answer in short : 10

- (1) Define sales management.
 (2) Explain the concept of salesmanship.
 (3) State the types of sales forecasting.
 (4) In which situation product marketing organization can be adopted ?
 (5) Give the meaning of marketing communication.

- 2 (a) Discuss the characteristics of successful salesman. 7

- (b) Explain the observation method of marketing research. 6

OR

- 2 (a) Explain the objectives of marketing communication. 7
(b) Discuss Ethics in Marketing Research. 6
- 3 (a) Explain sales force opinion method. 7
(b) Discuss the functions of Marketing Manager. 6
- OR**
- 3 (a) Explain Mix/Matrix organization of marketing. 7
(b) Explain any five points of Marketing Research Scope. 6
- 4 (a) Write short note : (any one) 7
(i) Venture Management
(ii) Types of demand
- (b) Case : 7
Aadity Ltd. manufactures and sells electronic equipments. Now company has functional organization. Now it also wants to sell products in other states than Gujarat. Should company make change in organization ? Explain your answer with arguments.
-