



# RAN-0970

## S.Y.B.Sc. (Sem-IV) Examination

### March / April - 2019

### Marketing Management

[ Total Marks: 50

સૂચના : / Instructions

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

Name of the Examination:

S.Y.B.Sc. (Sem-IV)

Name of the Subject :

Marketing Management

Subject Code No.: 0 9 7 0

Seat No.:

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

Student's Signature

૧. નીચેના પ્રશ્નોનાં ટૂંકમાં જવાબ આપો. ૧૦

- (૧) સર્વિસની વ્યાખ્યા આપો.
- (૨) ડાયરેક્ટ સેલ્સ એટલે શું?
- (૩) સ્પેશીયલ ઓફર એટલે શું?
- (૪) માર્કેટીંગ માં પ્રમોશન વિશે સમજાવો.
- (૫) માર્કેટીંગ માં નાશવંત માલ એટલે શું?
- (૬) ક્લોસડ એન્ડેડ પ્રશ્નાવલી એટલે શું?
- (૭) પેકેજિંગની વ્યાખ્યા આપો.
- (૮) વ્યક્તિગત વેચાણ એટલે શું?
- (૯) કો-બ્રાન્ડીંગ એટલે શું?
- (૧૦) પ્રમોશનલ કોલની અગત્યતા લખો.

૨. બજાર સંશોધનની અગત્યતા વર્ણવો. ૧૦

અથવા

કિંમત નક્કી કરવાની પદ્ધતિને અસર કરતા પરિબળો ઉદાહરણ સહિત સમજાવો.

૩. માર્કેટ વિભાગીકરણને વિસ્તારથી સમજાવો. ૧૦  
**અથવા**  
 ગ્રાહકનું ખરીદી માટેનું વર્તન વિશે સવિસ્તાર સમજાવો.
૪. નીચેનામાંથી કોઈપણ બે પ્રશ્નોનાં જવાબ આપો. ૧૦  
 (૧) માર્કેટીંગમાં જાહેરાતના લક્ષણો અને મહત્ત્વ જણાવો.  
 (૨) માર્કેટીંગ મેનેજરની જવાબદારીઓ વિસ્તારથી સમજાવો.  
 (૩) માલના પેકેજીંગનું મહત્ત્વ.
૫. ટૂંકનોંધ લખો. (કોઈપણ બે) ૧૦  
 (૧) વિભિન્ન પ્રકારની સેમ્પલીંગ.  
 (૨) માહિતી એકત્રિત કરવાની પદ્ધતિઓ.  
 (૩) સારી પ્રશ્નાવલી માટેની માર્ગદર્શિકા.

### ENGLISH VERSION

- Q. 1) Objective Type (compulsory) (10)**  
 A) Definition of service.  
 B) What is direct sales?  
 C) What is special offers?  
 D) Explain promotion in marketing.  
 E) Explain Perishability in Marketing.  
 F) What is closed ended questionnaaire?  
 G) Define Packaging.  
 H) What is Personal selling?  
 I) What is Co-Branding?  
 J) Explain Promotional Calls.
- Q. 2) How is Marketing Research important? Explain in detail. (10)**  
**OR**  
 What are the factors influencing pricing process? Explain in detail.
- Q. 3) Explain Market Segmentation in detail. (10)**  
**OR**  
 Explain Consumer buyer behavior in detail.

**Q. 4) Answer any two of the following: (10)**

- A) Write the distinguishing features and importance of Advertising in Marketing.
- B) Write the responsibilities of Marketing Manager.
- C) Importance of Packaging in Marketing.

**Q. 5) Write Short notes on any two of the following: (10)**

- A) Various types of sampling.
  - B) Various Methods of Data collection.
  - C) Guidelines of a good questionnaire.
-