

**2108002202050041**  
**EXAMINATION NOVEMBER 2024**  
**BACHELOR OF COMMERCE (EXTERNAL) (SECOND YEAR)**  
**MARKETING - I**

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks: 100]

**Instructions:**

1. Fill up strictly the following details on your answer book
  - a. Name of the Examination : **BACHELOR OF COMMERCE (EXTERNAL) (SECOND YEAR)**
  - b. Name of the Subject : **MARKETING - I**
  - c. Subject Code No : **2108002202050041**
2. Sketch neat and labelled diagram wherever necessary.
3. Figures to the right indicate full marks of the question.
4. All questions are compulsory.

Seat No:

--	--	--	--	--	--

Student's Signature

English Version

[Max. Marks: 100]

**Q.1 Answer in brief:**

**20**

1. Explain the selling concept.
2. Explain the concept of Need and want with suitable example.
3. What is Place marketing?
4. Give definition of product mix
5. List down the four factors affecting organizational buying behavior.
6. What are the two major differences between business market and consumer market?
7. Give the definition of organizational buying behavior.
8. What are the four tools of relationship marketing?
9. Give four requirements of effective Segmentation.
10. What is tele-marketing?

**Q.2**

- a. Explain labeling and its functions in detail. **8**
- b. What is product planning? Explain the reasons of product failure. **8**

**OR**

**Explain the following concepts in brief:**

**16**

- a. Conversational marketing
- b. Digital marketing

- c. Experiential marketing
- d. Moment marketing

**Q.3** Explain the new product development process in detail. **16**

**OR**

Explain classes of buyer. Also explain factors affecting buyer's behavior. **16**

**Q.4** Explain consumer buying decision making process in detail. **16**

**OR**

Explain the roles, types, and functions of packaging and labeling. **16**

**Q.5** Define target market. Explain the bases process of marketing segmentation. **16**

**OR**

**Explain following concepts in brief:** **16**

- a) Mobile marketing
- b) Green-marketing
- c) B2C marketing
- d) Digital marketing

**Q.6 Write Short Notes (Any Two):** **16**

- (a) Assembling, grading, standardization Target marketing
- (b) Product life cycle
- (c) Contextual marketing
- (d) Marketing philosophies

\*\*\*\*\*

**Gujarati Version**

**[Max. Marks 100]**

**Q.1 ટૂંકમાં જવાબ આપો:** **20**

1. વેચાણ ખ્યાલ સમજાવો.
2. યોગ્ય ઉદાહરણ સાથે જરૂરિયાત અને ઈચ્છાનો ખ્યાલ સમજાવો.
3. પ્લેસ માર્કેટિંગ શું છે?
4. ઉત્પાદન મિશ્રણની વ્યાખ્યા આપો.

5. સંસ્થાકીય ખરીદીના વર્તનને અસર કરતા ચાર પરિબલોની યાદી બનાવો.
6. બિઝનેસ માર્કેટ અને કન્ઝ્યુમર માર્કેટ વચ્ચેના બે મુખ્ય તફાવત શું છે?
7. સંસ્થાકીય ખરીદીના વર્તનની વ્યાખ્યા આપો.
8. રિલેશનશિપ માર્કેટિંગના ચાર સાધનો શું છે?
9. અસરકારક વિભાજનની ચાર આવશ્યકતાઓ આપો.
10. ટેલી માર્કેટિંગ શું છે?

- Q.2** a. લેબલિંગ અને તેના કાર્યોને વિગતવાર સમજાવો. 8  
 b. ઉત્પાદન આયોજન શું છે? ઉત્પાદન નિષ્ફળતાના કારણો સમજાવો. 8

**અથવા**

**નીચેના ખ્યાલોને ટૂંકમાં સમજાવો:** 16

- a. વાતચીત માર્કેટિંગ
- b. ડિજિટલ માર્કેટિંગ
- c. અનુભવી માર્કેટિંગ
- d. મોમેન્ટ માર્કેટિંગ

- Q.3** નવી પ્રોડક્ટ ડેવલપમેન્ટ પ્રક્રિયાને વિગતવાર સમજાવો. 16

**અથવા**

ખરીદનારના વર્ગો સમજાવો. ખરીદનારના વર્તનને અસર કરતા પરિબલો પણ સમજાવો. 16

- Q.4** ગ્રાહક ખરીદીની નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયાને વિગતવાર સમજાવો. 16

**અથવા**

પેકેજિંગ અને લેબલિંગની ભૂમિકાઓ, પ્રકારો અને કાર્યો સમજાવો 16

- Q.5** લક્ષ્ય બજાર વ્યાખ્યાયિત કરો. માર્કેટિંગ વિભાજનની પાયાની પ્રક્રિયા સમજાવો. 16

**OR**

**નીચેના ખ્યાલોને સંક્ષિપ્તમાં સમજાવો:** 16

- a. મોબાઇલ માર્કેટિંગ
- b. ગ્રીન માર્કેટિંગ
- c. B2C માર્કેટિંગ

d. ડિજિટલ માર્કેટિંગ

**Q.6 ટૂંકી નોંધો લખો (કોઈપણ બે):**

**16**

- a. એસેમ્બલિંગ, ગ્રેડિંગ, માનકીકરણ લક્ષ્ય માર્કેટિંગ
- b. ઉત્પાદન જીવન ચક્ર
- c. સંદર્ભિત માર્કેટિંગ
- d. માર્કેટિંગ ફિલસૂફી

\*\*\*\*\*END\*\*\*\*\*