

2108002202050041 / 2108002202060004
EXAMINATION FEBRUARY- MARCH 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 / 2108002202060004**
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

Q.1 ટૂંકમાં જવાબ આપો :

20

Answer in brief :

1. માર્કેટિંગની વ્યાખ્યા આપો.
Give the definition of Marketing.
2. માર્કેટિંગના ચાર ઉદ્દેશ્યોની યાદી આપો.
List down four objectives of Marketing.
3. મોમેન્ટ માર્કેટિંગ શું છે ?
What is Moment Marketing ?
4. ઉત્પાદન મિશ્રણ શું છે ?
What is Product Mix ?
5. ઉત્પાદન વૈવિધ્યકરણની વ્યાખ્યા આપો.
Give definition of Product Mix ?

6. ખરીદનારના વર્ગો શું છે ?
What are the classes of buyer?
7. લેબલીંગના પ્રકારો સમજાવો.
Explain types of labelling.
8. રિલેશનશિપ માર્કેટિંગ શું છે ?
What is relationship marketing?
9. વિભાજનના ચાર પાયા આપો.
Give four bases of Segmentation.
10. ડિજિટલ માર્કેટિંગ શું છે ?
What is Digital Marketing?

- Q.2 અ) સમય જતાં વ્યાપાર વ્યૂહરચનાઓને અસર કરતા પરિબલો સમજાવો. 8
Explain the factors affecting business strategies over time.
- બ) માર્કેટિંગના ઉદ્દેશ્યો વિગતવાર સમજાવો. 8
Explain the objectives of marketing in details.

અથવા

OR

- Q.2 માર્કેટિંગ મેનેજમેન્ટ ફિલોસોફીને યોગ્ય ઉદાહરણો સાથે વિગતવાર સમજાવો. 16
Explain the Marketing Management philosophies in detail with suitable examples.

Q.3 નીચેના માર્કેટિંગ ખ્યાલને ટૂંકમાં સમજાવો :

16

Explain following marketing concept in brief :

1. વાતચીતનું માર્કેટિંગ.
Conversational Marketing.
2. ડિજિટલ માર્કેટિંગ.
Digital Marketing
3. ઈનબાઉન્ડ માર્કેટિંગ.
Inbound Marketing
4. મેન માર્કેટિંગ.
Man Marketing.

અથવા

OR

Q.3 નવી પ્રોડક્ટ ડેવલપમેન્ટ પ્રક્રિયાને વિગતવાર સમજાવો.

16

Explain the new product development process in detail.

Q.4 પેકેજીંગની ભૂમિકાઓ, પ્રકારો અને કાર્યો સમજાવો.

16

Explain the roles, types and functions of packaging.

અથવા

OR

Q.4 ગ્રાહક ખરીદીની નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયાને વિગતવાર સમજાવો.

16

Explain consumer buying decision making process in detail.

Q.5 સંસ્થાકીય ખરીદીને અસર કરતા પરિબલો સમજાવો. **16**
Explain the factors affecting organizational buying.

અથવા

OR

રિલેશનશિપ માર્કેટિંગના જવાબદાર પરિબલો અને પ્રક્રિયાને વિગતવાર સમજાવો. **16**
Explain the factors responsible and process of relationship marketing in detail.

Q.6 ટૂંક નોંધ લખો (કોઈપણ બે) : **16**
Write Short Notes (Any Two) :

1. B2B માર્કેટિંગ.
B2B Marketing.
2. લક્ષ્ય માર્કેટિંગ.
Target Marketing.
3. કોલેજિયલ મોડલ.
Collegial Model.
4. વોરંટી અને ગેરંટી.
Warranty and Guarantee.
