



RAN-2408000604030007

S.Y.B.Com. (Sem. IV) Examination October - 2025

Marketing - 3 - Minor

સૂચના : / Instructions

- (1) ઉપરોક્ત દર્શાવેલ વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fill up strictly the above details on your answer book

Seat No.:

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

Student's Signature

- પ્ર-1.** ટૂંકમાં જવાબ આપો : 10
- 1) સંગઠનાત્મક વર્તણૂકને અસર કરતા કોઈપણ ત્રણ પરિબલોની યાદી બનાવો.
 - 2) ખરીદીમાં નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયાની તબક્કાઓની યાદી બનાવો.
 - 3) રિલેશનશિપ માર્કેટિંગના વિવિધ સ્તરો ક્યા છે?
 - 4) ખરીદદારોના વિવિધ વર્ગોની યાદી બનાવો.
 - 5) વિભાજન વ્યાખ્યાયિત કરો.
- પ્ર-2.** અ) ખરીદીમાં નિર્ણયલેવાની પ્રક્રિયા 07
બ) B2B અને B2C માર્કેટિંગ વચ્ચેનો તફાવત. 07
- અથવા**
- પ્ર-2.** વિગતવાર લખો: સંબંધોની પ્રક્રિયા માર્કેટિંગ. 14
- પ્ર-3.** અ) ટેલિમાર્કેટિંગ પર એક નોંધ લખો. 07
બ) ખરીદનારના હેતુઓ પર એક નોંધ લખો. 07
- અથવા**
- પ્ર-3.** લક્ષ્યીકરણના પ્રકારો સાથે લક્ષ્યીકરણ પર નોંધ લખો. 14
- પ્ર-4.** ટૂંક નોંધનો જવાબ આપો (કોઈપણ ત્રણ) 12
- 1) ગ્રીન માર્કેટિંગ
 - 2) સંબંધોના માર્કેટિંગ
 - 3) કસ્ટોડિયલ મોડેલ
 - 4) ખરીદદારોના વર્ગો

ENGLISH VERSION

- Q.1.** Answer in Short: 10
1. Enlist any three factors that affect organizational behavior.
 2. List the stages of the decision-making process in buying.
 3. What are the different levels of relationship marketing?
 4. List down the different classes of buyers.
 5. Define segmentation.

Q.2.	A.	Process of decision making process in buying.	07
	B.	Difference between B2B and B2C marketing.	07
OR			
Q.2.		Write in detail: Process of relationship Marketing.	14
Q.3.	A.	Write a note on tele marketing.	07
	B.	Write a note on buyer motives.	07
OR			
Q.3.		Write note on targeting along with types of targeting.	14
Q.4.		Answer the following short note (Any Three)	12
	1.	Green Marketing.	
	2.	Relationship Marketing.	
	3.	Custodial model.	
	4.	Classes of buyers.	
