

RAN-2108002202050041

S.Y.B.Com. (External) Examination April - 2026
Marketing - I

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** ટૂંકા જવાબ આપો (20)
- બજારની વ્યાખ્યા આપો.
 - વ્યવહારનો અર્થ આપો.
 - સામાજિક માર્કેટિંગ ખ્યાલ શું છે?
 - ઉત્પાદન વિકાસનો અર્થ આપો.
 - ગ્રેડિંગ શું છે?
 - ખરીદદારોનું વર્તન વ્યાખ્યાયિત કરો.
 - કસ્ટોડિયલ મોડલનો અર્થ આપો.
 - ઈનબાઉન્ડ માર્કેટિંગ શું છે?
 - B2C માર્કેટિંગની વ્યાખ્યા આપો.
 - મોબાઈલ માર્કેટિંગ શું છે?
- પ્ર. 2** માર્કેટિંગના મુખ્ય ખ્યાલો સમજાવો. (16)
- અથવા**
- ઉત્પાદન મિશ્રણ અને તેને અસર કરતા પરિબળો સમજાવો.
- પ્ર. 3** લેબલિંગની ચર્ચા કરો: કાર્યો અને પ્રકારો. (16)
- અથવા**
- ખરીદદારોના વર્ગો અને ખરીદીના હેતુઓ સમજાવો.
- પ્ર. 4** સંગઠનાત્મક વર્તણૂકને અસર કરતા પરિબળો સમજાવો. (16)
- અથવા**
- સંબંધ માર્કેટિંગના સફળતાના પરિબળો સમજાવો.
- પ્ર. 5** અસરકારક બજાર વિભાજનની પ્રક્રિયા અને આવશ્યકતાઓ સમજાવો. (16)
- અથવા**
- B2B અને B2C માર્કેટિંગ સમજાવો.

- પ્ર. 6 (કોઈપણ બે) પર ટૂંકી નોંધ લખો: (16)
- (1) ઉત્પાદન દૂરીકરણ
 - (2) સંગઠનાત્મક વર્તણૂક
 - (3) સ્થળ માર્કેટિંગ
 - (4) અનુભવલક્ષી માર્કેટિંગ

ENGLISH VERSION

- Q. 1 Answer the following short questions: (Any ten) (20)**
- (a) Define market.
 - (b) Meaning of transaction.
 - (c) What is societal marketing concept?
 - (d) Meaning of product development.
 - (e) What is grading?
 - (f) Define buyer behaviour.
 - (g) Meaning of custodial model.
 - (h) What is inbound marketing?
 - (i) Define B2C marketing.
 - (j) What is mobile marketing?
- Q. 2 Explain the core concepts of marketing. (16)**
- OR**
- Explain the product mix and the factors that affect it.
- Q. 3 Discuss labelling: functions and types. (16)**
- OR**
- Explain classes of buyers and buying motives.
- Q. 4 Explain factors affecting organisational behaviour. (16)**
- OR**
- Explain the success factors of relationship marketing.
- Q. 5 Explain the process and requirements of effective market segmentation. (16)**
- OR**
- Explain B2B and B2C marketing.
- Q. 6 Write short notes on (Any two): (16)**
- (1) Product elimination
 - (2) Organisational behaviour
 - (3) Place marketing
 - (4) Experiential marketing
-