

RAN-2408000604020011
S.Y.B.Com. (NEP) (Sem.-IV) Examination April - 2026
Marketing-IV (Major)
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. નીચેના ટૂંકાં પ્રશ્નોના જવાબ આપો (6 માંથી કોઈપણ 5) 10**
- પ્રમોશનની બે કામગીરી જણાવો.
 - ગ્રીન માર્કેટિંગ શું છે?
 - જાહેરાત અપીલની વ્યાખ્યા આપો.
 - B2C માર્કેટિંગ શું છે?
 - ગ્રાહક સંપાદનની વ્યાખ્યા આપો.
 - વેચાણ પ્રોત્સાહન શું છે?
- પ્ર.2. A. પ્રમોશન મિક્સ અને તેના ઘટકો સમજાવો. 07**
B. આધુનિક માર્કેટિંગમાં પ્રમોશનનું મહત્વ સમજાવો. 07
- અથવા**
- પ્ર.2. A. વ્યક્તિગત વેચાણની સંકલ્પના અને તેના ફાયદા સમજાવો. 07**
B. વેચાણ પ્રોત્સાહનના વિવિધ સાધનો સમજાવો. 07
- પ્ર.3. A. વ્યવસાયમાં જાહેરાતનું મહત્વ સમજાવો. 07**
B. જાહેરાતના વિવિધ પ્રકારો સમજાવો. 07
- અથવા**
- પ્ર.3. A. મોબાઈલ માર્કેટિંગની લક્ષણો સમજાવો. 07**
B. ડિજિટલ માર્કેટિંગની લક્ષણો સમજાવો. 07
- પ્ર.4. A. ટૂંકી નોંધ લખો (3 માંથી કોઈપણ 2) 08**
- સંભાવિત ગ્રાહકો અને પ્રથમ વખત ખરીદદારો 04
 - ગ્રાહક વફાદારી પર અસર કરતા પરિબળો 04
 - ગ્રાહક જાળવણીમાં (CRM) ની ભૂમિકા 04
- પ્ર.4. B. ટેલિકોમ કંપનીમાં ગ્રાહક છોડીને જઈ રહ્યા છે. જાળવણી વ્યૂહરચનાઓ સૂચવો 04**

ENGLISH VERSION

Q.1.	Answer the following short questions (Any 5 out of 6)	10
a.	State two functions of Promotion.	
b.	What is Green Marketing?	
c.	Define Advertising Appeal.	
d.	What is B2C Marketing?	
e.	Define Customer Acquisition.	
f.	What is Sales Promotion?	
Q.2.	A. Explain Promotion Mix and its components.	07
	B. Discuss the importance of Promotion in modern marketing.	07
	OR	
Q.2.	A. Explain the concept of Personal Selling and its advantages.	07
	B. Describe various tools of Sales Promotion.	07
Q.3.	A. Explain the importance of Advertising in business.	07
	B. Discuss various types of Advertising.	07
	OR	
Q.3.	A. Explain the concept and scope of Mobile Marketing.	07
	B. Describe the features of Digital Marketing.	07
Q.4.	Write short notes (Any 2 out of 3)	08
i.	Prospects and First-Time Buyers.	04
ii.	Factors Influencing Customer Loyalty.	04
iii.	Role of CRM in Customer Retention.	04
Q.4.	Short Case	04
	A telecom company experiences high customer churn due to pricing issues and poor after-sales service. Suggest suitable retention strategies.	