Seat No.: _____ *Enrolment No._____*

GUJARAT TECHNOLOGICAL UNIVERSITY

Diploma Engineering Sem. - IV - Examination – June- 2011

Subject code: 345402

Subject Name: Marketing Management

Date:06/06/2011 **Time: 02:30 pm – 05:00 pm**

Total Marks: 70

Instructions:

1. **Attempt all questions.**
2. **Make suitable assumptions wherever necessary.**
3. **Figures to the right indicate full marks.**
4. **English version is Authentic**

Q.1	(a)	Define Marketing Mgt. and also discuss its characteristics.	**07**
	(b)	Explain the functions of Marketing Mgt.	**07**
Q.2			
	(a)	Define consumer's behavior. Discuss its importance.	**07**
	(b)	Explain the meaning of Market research and state the procedure of it.	**07**
		OR	
	(b)	State the types of consumers. What factors affect consumer's behavior?	**07**
Q.3			
	(a)	State the stages of new product development. What factors affect Product failure?	**07**
	(b)	State the Life Cycle of the product. What strategies are to be applied on decline stage.	**07**
		OR	
Q.3	(a)	State the importance of marketing information and also discuss various systems of marketing information.	**07**
	(b)	State the importance and reasons of branding.	**07**
Q.4			
	(a)	State the objectives of pricing in market and pricing procedure.	**07**
	(b)	Explain the term "sales promotion" Explain different sales promotion tools.	**07**
		OR	
Q. 4	(a)	Explain the term channels of distribution and state its objectives.	**07**
	(b)	State the different channels of distribution and also discuss factors affecting it.	**07**
Q.5			
	(a)	What is advertisement? Discuss its importance.	**07**
	(b)	Differentiate advertisement and publicity.	**07**
		OR	
Q.5	(a)	Explain Product-Mix and Product Depth	**07**
	(b)	Explain the importance of personal selling.	**07**

(PTO)

પ્રશ્ન–૧	અ	માર્કેટીંગ મેનેજમેન્ટ ની વ્યાખ્યા આપી તેની લાક્ષણિકતાઓ ચર્ચો.	**07**
	બ	માર્કેટીંગ મેનેજમેન્ટ ના કાર્યો સમજાવો	**07**
પ્રશ્ન–૨	અ	ગ્રાહક વર્તણુક ની વ્યાખ્યા આપો. તેના મહત્વની ચર્ચા કરો	**07**
	બ	બજાર સંશોધન નો અર્થ સમજાવી તેની વિધિ સમજાવો	**07**
		અથવા	
	બ	ગ્રાહક ના પ્રકાર જણાવો . ગ્રાહક વર્તણુક ને અસરકરતા પરિબળો ચર્ચો.	**07**
પ્રશ્ન–૩			
	અ	પેદાસ વિકાસના વિવિધ તબકકાઓ જણવો.પેદાસ નિષ્ફળતા ના કારણો જણાવો	**07**
	બ	પેદાસ જિવન ચક્ર સમજાવો.ઘટતા તબકામાં કઈ રણ નિતિ અપનાવવી જોઈએ	**07**
		અથવા	
પ્રશ્ન–૩			
	અ	બજાર માહિતી નું મહત્વ જણાવો તથા વિવિધ બજાર બજાર માહિતી પદધતીઓ ચચો	**07**
	બ	બ્રાંડીંગ નું મહત્વ તથા કારણો જણાવો	**07**
પ્રશ્ન–૪			
	અ	બજાર માં કિંમત નિર્ધારણ ના ઉદેશો જણાવી કિંમત નિર્ધારણ ની રીત જણાવો	**07**
	બ	સેલ્સ પ્રમોશન(વેચાણ વૃધિ) નો ખ્યાલ સમજાવી વેચાણ વૃધિ ના વિવિધ સાધનો સમજાવો	**07**
		અથવા	
પ્રશ્ન–૪			
	અ	વિતણ ના મધ્યમો(ચેનલ્સ ઓફડિસ્ટીબ્યુશન) નો ખ્યાલ સમજાવો તથા તેના ઉદેશો જણાવો	**07**
	બ	વિવિધ વિતણ ના મધ્યમો (ચેનલ્સ ઓફ ડિસ્ટીબ્યુશન) જણાવો તથા તેને અસર કરતા પરિબળો ચર્ચો.	**07**
પ્રશ્ન–૫			
	અ	જાહેરાત એટલે શું ? તેનુ મહત્વ ચર્ચો.	**07**
	બ	જાહેરાત અને પ્રસિધ્ધિનો તફાવત આપો.	**07**
		અથવા	
પ્રશ્ન–૫			
	અ	પેદાશ મિશ્રણ અને પેદાશ ઉડાણ ચર્ચો..	**07**
	બ	વ્યકિતગત વેચાણનું મહત્વ સમજાવો.	**07**

****