

**GUJARAT TECHNOLOGICAL UNIVERSITY****Diploma Semester -IV Remedial Examination December - 2010****Subject code: 345402****Subject Name: Marketing Management****Date: 14 /12 /2010****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

<b>Q.1</b>	(a) Define marketing and describe its scope and characteristics.	<b>07</b>
	(b) Discuss the concept of social marketing.	<b>07</b>
<b>Q.2</b>	(a) Distinguish between marketing and selling.	<b>07</b>
	(b) Describe the 4 'P' of modern marketing.	<b>07</b>
	<b>OR</b>	
	(b) Discuss any three psychological factors affecting buyer behavior.	<b>07</b>
<b>Q.3</b>	(a) Describe the importance of consumer's behavior.	<b>07</b>
	(b) Explain buyer decision process.	<b>07</b>
	<b>OR</b>	
<b>Q.3</b>	(a) Explain the meaning and objectives of market research.	<b>07</b>
	(b) Discuss the merits of market research.	<b>07</b>
<b>Q.4</b>	(a) Explain the concept of life cycle of the product.	<b>07</b>
	(b) State the importance and reasons for branding.	<b>07</b>
	<b>OR</b>	
<b>Q.4</b>	(a) State the objectives of pricing in market and pricing procedure.	<b>07</b>
	(b) What are the factors affecting the pricing?	<b>07</b>
<b>Q.5</b>	(a) Explain the meaning of advertisement and describe its characteristics.	<b>07</b>
	(b) Describe the factors affecting to the selection of best media of advertisement.	<b>07</b>
	<b>OR</b>	
<b>Q.5</b>	(a) Explain importance of personal selling in modern marketing.	<b>07</b>
	(b) Describe the advantages of sales promotion.	<b>07</b>
<b>પ્રશ્ન-૧</b>	અ માર્કેટીંગની વ્યાખ્યા આપી તેના લક્ષણો અને કાર્યક્ષેત્ર વર્ણવો.	<b>07</b>
	બ સામાજિક માર્કેટીંગના ખ્યાલ વિશે ચર્ચા કરો.	<b>07</b>
<b>પ્રશ્ન-૨</b>	અ માર્કેટીંગ અને વેચાણ વચ્ચેનો તફાવત જણાવો.	<b>07</b>
	બ આધુનિક માર્કેટીંગના ચાર 'પી' વર્ણવો.	<b>07</b>
	<b>અથવા</b>	
	બ ગ્રાહક વર્તણૂક પર અસર કરતા કોઈ પણ ત્રણ માનસિક પરિબલો ચર્ચો.	<b>07</b>

પ્રશ્ન-૩

- અ ગ્રાહક વર્તણુંકનું મહત્વ વર્ણવો. 07
- બ ગ્રાહક નિર્ણય પ્રક્રિયા સમજાવો. 07

અથવા

પ્રશ્ન-૩

- અ બજાર સંશોધનનો અર્થ આપી તેના હેતુઓ વર્ણવો. 07
- બ બજાર સંશોધનનાં લાભો ચર્ચો. 07

પ્રશ્ન-૪

- અ પેદાશ જીવનચક્રનો ખ્યાલ સમજાવો. 07
- બ બ્રાન્ડીંગની અગત્યતા અને કારણો જણાવો. 07

અથવા

પ્રશ્ન-૪

- અ બજારમાં કિંમતનાં મુખ્ય ઉદ્દેશો તેમજ કિંમત નક્કી કરવાની પ્રક્રિયા સમજાવો. 07
- બ કિંમત નિર્ધારણને સ્પર્શતા પરિબલો કયા કયા છે? 07

પ્રશ્ન-૫

- અ જાહેરાતનો અર્થ આપી તેના લક્ષણો વર્ણવો. 07
- બ જાહેરાતનાં શ્રેષ્ઠ માધ્યમની પસંદગી કરતી વખતે તેના પર અસર કરતાં પરિબલો વર્ણવો. 07

અથવા

પ્રશ્ન-૫

- અ આધુનિક માર્કેટીંગમાં વ્યક્તિગત વેચાણનું મહત્વ સમજાવો. 07
- બ વેચાણ અભિવૃદ્ધિના ફાયદા વર્ણવો. 07

\*\*\*\*\*