

Seat No.: \_\_\_\_\_

Enrolment No. \_\_\_\_\_

**GUJARAT TECHNOLOGICAL UNIVERSITY**  
**Diploma Engineering Semester –IV Examination Dec. - 2011**

**Subject code: 345402**

**Date: 08/12/2011**

**Subject Name: Marketing Management**

**Time: 10.30 am – 1.00 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 considered Authentic.

- Q.1** (a) Define and explain the term “Market” and “Marketing” with suitable example. **07**
- (b) Discuss the factors affecting consumer behaviour. **07**
- Q.2** (a) Explain the process of “Marketing Research”. **07**
- (b) Discuss the role of Marketing Information System. **07**
- OR**
- (b) What is meant by “Marketing Strategy”? explain. **07**
- Q.3** (a) Explain the factors affecting selection of the best media for advertisement. **07**
- (b) Discuss the impacts of social and cultural factors to determine the consumer behaviour. **07**
- OR**
- Q.3** (a) What is meant by ‘Motives’ in reference to consumer behaviour? **07**
- (b) Explain importance of salesforce in sales promotion. **07**
- Q.4** (a) Explain the factors affecting determination of pricing of any product. **07**
- (b) Distinguish between personal and psychological factors. **07**
- OR**
- Q. 4** (a) Write the short notes on: **07**
- (1) Importance of Branding (2) Product consistency
- (b) Explain the stages of Product Life Cycle. **07**
- Q.5** (a) Explain the role of audio-visual media to construct image of product in consumer mind. **07**
- (b) Discuss any two important methods of sales promotion. **07**
- OR**
- Q.5** (a) Classify the types of consumers. **07**
- (b) Explain the concept of “Product-Mix” with suitable example. **07**

\*\*\*\*\*

પ્રશ્ન-૧	અ	“બજાર” અને “બજારક્રિયા” ની વ્યાખ્યા યોગ્ય ઉદાહરણ સાથે સમજાવો.	07
	બ	“ગ્રાહક વર્તન” ને અસરકર્તા પરિબલોની ચર્ચા કરો.	07
પ્રશ્ન-૨	અ	“બજાર સંશોધન” પ્રક્રિયા સમજાવો.	07
	બ	બજાર માહિતી તંત્રની ભુમિકાની ચર્ચા કરો.	07
		અથવા	
	બ	બજાર વ્યુહરચના એટલે શું? સમજાવો.	07
પ્રશ્ન-૩	અ	વિજ્ઞાપન માટેના શ્રેષ્ઠ માધ્યમોની પસંદગીને અસરકર્તા પરિબલો સમજાવો.	07
	બ	“ગ્રાહક વર્તન”ને નિર્ધારિત કરતા સામાજિક અને સાંસ્કૃતિક પરિબલોની ચર્ચા કરો.	07
પ્રશ્ન-૩	અ	ગ્રાહક વર્તન સંદર્ભે “પ્રેરકો” નો અર્થ સમજાવો.	07
	બ	વેચાણવૃદ્ધિમાં વેચાણદળનું મહત્વ સમજાવો.	07
પ્રશ્ન-૪	અ	કોઈપણ પેદાશની કિંમત નિર્ધારણને અસરકર્તા પરિબલો સમજાવો.	07
	બ	વ્યક્તિગત અને મનોવૈજ્ઞાનિક પરિબલો વચ્ચે તફાવત આપો.	07
		અથવા	
પ્રશ્ન-૪	અ	ટુંકનોંધ લખો: (1) બ્રાંડનું મહત્વ (2) પેદાશ સાતત્ય	07
	બ	“પેદાશ જીવનચક્ર” ના તબક્કાઓ સમજાવો.	07
પ્રશ્ન-૫	અ	ગ્રાહકના માનસમાં છાપ ઉભી કરવામાં દ્રશ્ય-શ્રાવ્ય માધ્યમોની ભુમિકા સમજાવો.	07
	બ	વેચાણવૃદ્ધિની મહત્વની કોઈપણ બે પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો.	07
		અથવા	
પ્રશ્ન-૫	અ	ગ્રાહકોના પ્રકારોને વર્ગીકૃત કરો.	07
	બ	“પેદાશ-મિશ્ર” નો ખ્યાલ યોગ્ય ઉદાહરણ સાથે સમજાવો.	07

\*\*\*\*\*