

ME-101

November-2016

B.Com., Sem.-V

302 : Marketing Management in Practice

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (a) સેવા માર્કેટિંગમાં માર્કેટિંગ મિશ્ર સમજાવો. 6
અથવા
સેવાનાં વિવિધ પ્રકારો ટૂંકમાં સમજાવો.
- (b) ભારતમાં સેવાક્ષેત્રનાં ઝડપી વિકાસ પાછળનાં કારણો જણાવો. 4
અથવા
સેવાનાં વિશિષ્ટ લક્ષણોની ચર્ચા કરો.
- (c) ગ્રાહક પસંદગી અને ઓર્ડર પસંદગી વચ્ચેની તફાવત સ્પષ્ટ કરો. 4
અથવા
ગ્રાહક સંતોષ માપવાની કોઈપણ બે પદ્ધતિ ટૂંકમાં સમજાવો.
- (a) છૂટક વેપારની મુખ્ય પ્રવૃત્તિઓ ટૂંકમાં સમજાવો. 6
અથવા
છૂટક વેપારનો અર્થ આપી, તેના લક્ષણોની ચર્ચા કરો.
- (b) આધુનિક છૂટક વેપારનાં કોઈપણ ચાર સ્વરૂપ સમજાવો. 4
અથવા
છૂટક વેપારની કડીઓમાં “ફરતા વેપારીઓ” પર નોંધ લખો.
- (c) ભારતમાં શોપીંગ મોલનાં ફેલાવા પાછળના કારણો સ્પષ્ટ કરો. 4
અથવા
ભારતમાં છૂટક વેપારની સ્થિતિ અંગે ચર્ચા કરો.

3. (a) ગ્રામીણ વપરાશકારની વિશિષ્ટ લાક્ષણિકતાઓની ચર્ચા કરો. 6
 અથવા
 ટૂંકનોંધ લખો : ગ્રામીણ બજારમાં પેદાશ કિંમત નિર્ધારણ
- (b) ગ્રામીણ બજારનાં ચાલકબળોની સમજૂતી આપો. 4
 અથવા
 ગ્રામીણ બજારની વિતરણ કડીઓ સમજાવો.
- (c) ગ્રામીણ સેલ્સમેનની વિશિષ્ટ લાક્ષણિકતાઓ દર્શાવો. 4
 અથવા
 ગ્રામીણ બજારનું ભૌગોલિક વિભાગીકરણ સમજાવો.
4. (a) કેસ સ્ટડીનો અર્થ આપી, તેનાં લક્ષણોની ચર્ચા કરો. 6
 અથવા
 ટૂંકનોંધ લખો : કેસ સ્ટડીના તબક્કાઓ
- (b) SWOT વિશ્લેષણ ટૂંકમાં સમજાવો. 4
 અથવા
 કેસ સ્ટડીની મર્યાદાઓ ચર્ચો.
- (c) ગુજરાતમાં પ્રવાસનનાં વિવિધ પ્રકારો સમજાવો. 4
 અથવા
 કેસ સ્ટડીને અસરકારક કેવી રીતે બનાવી શકાય તે સમજાવો.
5. કોઈપણ સાત પ્રશ્નોનાં ટૂંકમાં જવાબ આપો. 14
- (1) રૂઢિગત સેવાઓનાં કોઈપણ ચાર ઉદાહરણ આપો.
 - (2) સેવાની વ્યાખ્યા આપો.
 - (3) આજીવન ગ્રાહક મૂલ્ય એટલે શું ?
 - (4) છૂટક વેપારની કાર્યક્ષમતા માપવાના બે આધારો કયા છે ?
 - (5) નફા વગરની વિતરણ કડીનો અર્થ આપો.
 - (6) ગ્રામીણ બજારમાં માહિતી સંચાર માટે ઉપયોગી કોઈપણ ચાર માધ્યમો જણાવો.
 - (7) PDS અને NGOS એટલે શું ?
 - (8) નફા-નુકસાન ખાતાના કોઈપણ બે ગુણોત્તરો જણાવો.
 - (9) કેસ સ્ટડીના કોઈપણ બે ફાયદાઓ જણાવો.

Seat No. : _____

ME-101

November-2016

B.Com., Sem.-V

302 : Marketing Management in Practice

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (a) Explain the marketing mix in service marketing. **6**

OR

Describe in short the various types of services.

(b) Discuss the factors behind the rapid growth of services in India. **4**

OR

Discuss the specific characteristics of services.

(c) Explain the difference between customer selection and order selection. **4**

OR

Discuss in short any two methods of measuring customer's satisfaction.

2. (a) Explain in short the main activities of retailing. **6**

OR

Give the meaning of retailing and discuss its characteristics.

(b) Explain any four forms of modern retailing. **4**

OR

Write a note on Hawkers as the chain of retailing.

(c) Explain the causes of spread of shopping malls in India. **4**

OR

Explain the position of retailing in India.

3. (a) Discuss the specific characteristics of rural consumers. 6

OR

Write short note on Product Pricing in rural market. 4

(b) Explain the drivers of rural market. 4

OR

Describe the distribution channels in rural market. 4

(c) Explain the specific characteristics of rural salesmen. 4

OR

Discuss the Geographical segmentation of rural market.

4. (a) Define the meaning of case study and discuss its characteristics. 6

OR

Write note on stages of case study. 4

(b) Explain in short SWOT analysis. 4

OR

Discuss the limitations of case study. 4

(c) Discuss the various types of tourism in Gujarat. 4

OR

Explain, how can we make case study more effective.

5. Answer in short : (any seven) 14

(1) Give any four examples of traditional services.

(2) Give the definition of service.

(3) What is customer lifetime value ?

(4) State any two bases of measuring efficiency of retailing.

(5) Give the meaning of margin free distribution channel.

(6) State any four communication media which are useful in rural market.

(7) What is PDS and NGOS ?

(8) State any two ratio of profit and loss account.

(9) State any two benefits of case study.