

Seat No.: _____

Enrolment No. _____

GUJARAT TECHNOLOGICAL UNIVERSITY

DIPLOMA ENGG.- IVth SEMESTER-EXAMINATION – JUNE- 2012

Subject code: 345402

Date: 19/06/2012

Subject Name: Marketing Management

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 considered to be Authentic

- Q.1** (a) What is meant by pricing decision ? Explain. **07**
(b) How would you like to select the best media of advertisement ? **07**
- Q.2** (a) Explain importance of sales promotion. **07**
(b) Classify and explained the types of advertisement. **07**
- OR**
- (b) Describe the factors affecting consumer behavior. **07**
- Q.3** (a) Distinguish between psychological and cultural motives. **07**
(b) Explain the process of market research. **07**
- OR**
- Q.3** (a) Explain the different stages of product- life – cycle. **07**
(b) Explain the concept of length and width of any product with suitable example. **07**
- Q.4** (a) Write the short notes on : (1) Importance of product-mix. **07**
(2) Importance of market strategy.
(b) Explain importance of 'Product Branding' to consumers. **07**
- OR**
- Q. 4** (a) Explain the role of market information system. **07**
(b) Explain importance of 4 Ps in marketing mix. **07**
- Q.5** (a) Discuss the merits of print media of advertisement. **07**
(b) Discuss the demerits of the audio-visual media. **07**
- OR**
- Q.5** (a) Explain the concept of market and marketing. **07**
(b) How would you like to deal with the following types of customers : (1) Talkative customer (2) Shy nature customer. **07**

પ્ર-૧	(અ) કિમત નિર્ધારણ એટલે શું ? સમજાવો.	07
	(બ) વિજ્ઞાપનનાં શ્રેષ્ઠ માધ્યમોની પસંદગી તમે કેવી રીતે કરશો ?	07
પ્ર-૨	(અ) વેચાણ વૃદ્ધિનું મહત્વ સમજાવો.	07
	(બ) વિજ્ઞાપનના પ્રકારો વર્ગીકૃત કરી સમજાવો.	07
	અથવા	
	(બ) ગ્રાહક વર્તનને અસરકર્તા પરિબલો વર્ણવો.	07
પ્ર-૩	(અ) મનોવૈજ્ઞાનિક અને સાંસ્કૃતિક પ્રેરકો વચ્ચે તફાવત આપો.	07
	(બ) બજાર સંશોધનની પ્રક્રિયા સમજાવો.	07
	અથવા	
પ્ર-૩	(અ) પેદાશ જીવનચક્રનાં જુદા જુદા તબક્કાઓ સમજાવો.	07
	(બ) યોગ્ય ઉદાહરણ દ્વારા પેદાશ લંબાઈ અને પહોળાઈનો ખ્યાલ સમજાવો.	07
પ્ર-૪	(અ) ટૂંકનોંધ લખો: (૧) પેદાશ મિશ્રનું મહત્વ (૨) બજાર વ્યૂહરચનાનું મહત્વ.	07
	(બ) ગ્રાહકોની દ્રષ્ટિએ પેદાશ બ્રાન્ડિંગનું મહત્વ સમજાવો.	07
	અથવા	
પ્ર-૪	(અ) બજાર માહિતી તંત્રની ભૂમિકા સમજાવો.	07
	(બ) બજાર મિશ્ર અંતર્ગત ચાર . નું મહત્વ સમજાવો.	07
પ્ર-૫	(અ) વિજ્ઞાપનના મુદ્દિત માધ્યમોના ફાયદાઓની ચર્ચા કરો.	07
	(બ) દ્રષ્યશ્રાવ્ય માધ્યમોનાં ગેરલાભોની ચર્ચા કરો.	07
	અથવા	
પ્ર-૫	(અ) બજાર અને બજાર ક્રિયાનો ખ્યાલ સમજાવો.	07
	(બ) નીચેના જેવા પ્રકારનાં ગ્રાહકો સાથે તમે કઈ રીતે વર્તશો ? (૧)વાતોડીયો ગ્રાહક (૨) શરમાળ સ્વભાવનો ગ્રાહક.	07
