

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

**FC-17**  
**March-2007**  
**Marketing**  
**Paper-I**

**Time : 3 Hours]**

**[Max. Marks : 100**

- સૂચના : (૧) બધા જ પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.  
(૨) બધા પ્રશ્નોના ગુણ સરખા છે.

૧. (અ) 'બજાર પ્રક્રિયા સંચાલન' નો અર્થ આપી તેના કાર્યક્ષેત્રનો ખ્યાલ આપો.  
(બ) અલ્પ વિકસિત દેશોમાં માર્કેટીંગની પ્રક્રિયાની ખાસિયતો જણાવો.

**અથવા**

- (અ) કૃષિ પેદાશોની બજાર પ્રક્રિયાના પ્રશ્નો ચર્ચો.  
(બ) સેવાઓની બજાર પ્રક્રિયાની વિશિષ્ટતાઓ જણાવો.
૨. ખરીદી વર્તણૂક એટલે શું ? અંતિમ ઉપભોક્તાની ખરીદી વર્તણૂકને અસર કરતાં પરિબલો સમજાવો.  
**અથવા**  
(અ) બજાર વિભાજન એટલે શું ? તેનું મહત્વ જણાવો.  
(બ) બજાર વિભાજનના વિવિધ આધારો દર્શાવો અને બજાર-વિભાજનના વસ્તી વિષયક આધારોની ચર્ચા કરો.

૩. પેદાશ જીવનચક્રનો ખ્યાલ અને તેના તબક્કા આકૃતિ સહિત સમજાવો.

**અથવા**

- કિંમત વ્યૂહરચના એટલે શું ? તેને અસર કરતાં પરિબલો વિગતે ચર્ચો.
૪. (અ) વિતરણ માર્ગની પસંદગીને અસર કરતાં પરિબલો ચર્ચો.  
(બ) જથ્થાબંધ વેપારીના કાર્યો અને સેવાઓ જણાવો.

**અથવા**

નોંધ લખો. (ગમે તે બે)

- (૧) પેકેજીંગનો અર્થ અને તેની ઉપયોગીતા  
(૨) 'પેદાશ રેખા' અને 'પેદાશ મિશ્ર'  
(૩) વસ્તુ વિકાસ  
(૪) અંગલક્ષી કિંમત વ્યૂહરચના

પ. નોંધ લખો (ગમે તે બે)

(૧) વેચાણ વૃદ્ધિ

(૨) મધ્યસ્થીના કાર્યો

(૩) વ્યક્તિગત વેચાણ અને 'રીડસેક'-'RIDSAC' નું સુત્ર

(૪) જાહેરાતના લાભ અને મર્યાદા.

(૫) કિંમત નીતિના ઉદ્દેશ્યો.

---

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

**FC-17**  
**March-2007**  
**Marketing**  
**Paper-I**

**Time : 3 Hours]**

**[Max. Marks : 100**

- Instructions :** (1) All questions carry equal marks.  
(2) All questions are compulsory.

1. (A) Explain the meaning of “Marketing Management” and discuss its functions.  
(B) Describe the features of marketing in under developed countries.

**OR**

- (A) Discuss the problems related to marketing of agricultural products.  
(B) State the main characteristics of marketing services.

2. What is Buying behaviour ? Explain the factors affecting buying behaviour of ultimate consumer.

**OR**

- (A) What is market segmentation ? Explain its importance.  
(B) State the basis of market segmentation and Explain the demographic basis of market segmentation.

3. Explain the concept and stages of product life cycle with diagram.

**OR**

What is pricing strategy ? Discuss the factors affecting the pricing strategy.

4. (A) Discuss the factors affecting the choice of distribution channels.  
(B) Mention the functions and services of wholesaler.

**OR**

Write notes on (any **two**) :

- (1) Meaning and functions of packaging.  
(2) “Product Line” and “Product Mix”  
(3) Product development  
(4) Pricing discrimination policy

5. Write notes on (any **two**) :

- (1) Sales promotion
  - (2) Functions of middlemen
  - (3) Personal selling and 'RIDSAC'
  - (4) Advantages and limitations of advertisement
  - (5) The objectives of pricing
-