

**Internal Examination October : 2016-17**

DATE : 29-09-2016

Semester - V

TIME : 12.30 to 2.00

Thursday

Marketing Management in Practics

Marks : 50

સૂચના : જમણી બાજુના આંકડા ગુણ દર્શાવે છે.

- પ્ર. ૧ (અ) સેવાનો અર્થ આપી, તેના લક્ષણો ચર્ચો. 10  
 (બ) સેવા માર્કેટિંગના પ્રકારો સમજાવો. 10

અથવા

- પ્ર. ૧ (અ) ગ્રાહક સંબંધોનું સંચાલન એટલે શું? તેના લક્ષણોની ચર્ચા કરો. 10  
 (બ) ગ્રાહક સંબંધોના સંચાલનનું મહત્વ સમજાવો. 10  
 પ્ર. ૨ (અ) છૂટક વેચાણ એટલે શું? તેના લક્ષણો ચર્ચો 10  
 (બ) છૂટક વેચાણનું મહત્વ સમજાવો. 10

અથવા

- પ્ર. ૨ (અ) ગ્રામીણ માર્કેટિંગનો અર્થ આપી ગ્રામીણ માહિતી સંચારને અસર 10  
 કરતા પરિબલોની ચર્ચા કરો.  
 (બ) કેસ સ્ટડી એટલે શું? તેના ઉદ્દેશો સમજાવો. 10  
 પ્ર. ૩ ટૂંકમાં જવાબ આપો. 10  
 (૧) ગ્રાહક સ્થિરતા દર શોધવાનું સુત્ર જણાવો.  
 (૨) ગ્રાહક ઓર્ડરની પસંદગી વખતે ધ્યાનમાં લેવાની મહત્વની બાબતો જણાવો.  
 (૩) નફા વગરની વિતરણ કડી એટલે શું?  
 (૪) ગ્રામીણ માર્કેટિંગમાં માહિતીસંચારના સાધનો જણાવો.  
 (૫) પુરૂ નામ લખો :  
 (અ) SWOT (બ) RUDI (ક) GSTDC

\*\*\*\*\*