

--	--	--	--	--	--	--

403(G)

(MARCH, 2022)

Time : 1 Hour]

[Maximum Marks : 30

વિભાગ - A

- નીચે આપેલા વિકલ્પોમાંથી સાચો વિકલ્પ પસંદ કરી ઉત્તર આપો : [7]
- ગ્રાહકના મનમાં શું છે તે જાણવા કઈ પદ્ધતિનો ઉપયોગ થાય છે ?

(A) વર્ણનાત્મક સંશોધન	(B) શોધક સંશોધન
(C) ગુણાત્મક સંશોધન	(D) એકપણ નહિ
 - _____ વગર છૂટક વેચાણ નહીં થાય.

(A) ગ્રાહક	(B) રિટેલર
(C) હોલસેલર	(D) ઉત્પાદક
 - _____ એ ધાતુનું સૂચન કરતું સાધન છે.

(A) સ્મોક ડિટેક્ટર	(B) મેટલ ડિટેક્ટર
(C) અગ્નિશામક યંત્ર	(D) એકપણ નહિ
 - કયા સ્થળે ગ્રાહક તેમની ખરીદીનું બિલ ચૂકવે છે ?

(A) વિજયુઅલ ડિસ્પ્લે	(B) શોપિંગ કાર્ટ
(C) પોઈન્ટ ઓફ સેલ (POS)	(D) એકપણ નહિ
 - ઈન્ટરનેટ દ્વારા વસ્તુ અને સેવાનું વેચાણ એટલે _____.

(A) ઈ-માર્કેટિંગ	(B) ઈ-શોપિંગ
(C) ઈ-રિટેલિંગ	(D) ડી-શોપિંગ
 - ઈવેન્ટ મેનેજમેન્ટમાં _____ મહત્વની ભૂમિકા ભજવે છે.

(A) લોજિસ્ટિક	(B) મનોરંજન
(C) મીડિયા	(D) એકપણ નહિ
 - _____ એ પ્રાથમિક એન્ટ્રી ખાતાવહી કહેવાય.

(A) જર્નલ	(B) લેજર
(C) પૂરક ખાતાવહી	(D) કેશ બુક

વિભાગ - B

● નીચે આપેલા પ્રશ્નોના ટૂંકમાં જવાબ આપો : (કોઈ પણ સાત)

[14]

1. રિટેલ સંશોધનની વ્યાખ્યા આપો.
2. સેગમેન્ટ માર્કેટ વિશે ટૂંકમાં સમજૂતી આપો.
3. મેન્ટેનન્સ ફિલોસોફી વિશે ટૂંકમાં માહિતી આપો.
4. ઇન્ટરનેટ બિઝનેસ મોડલમાં કઈ બાબતોનો સમાવેશ થાય છે ?
5. ઇવેન્ટ મેનેજમેન્ટને ક્યા ક્યા વિભાગોમાં વહેંચી શકાય ?
6. થેન્કયુ નોટ-કાર્ડ (Thank you Note Card) કોને કહેવાય ?
7. પાસબુક કોને કહેવાય ?
8. ડી-શોપિંગ એટલે શું ?
9. વિકલાંગતાના લાભ વિશે ટૂંકમાં સમજૂતી આપો.

વિભાગ - C

● સવિસ્તાર જવાબ આપો : (કોઈ પણ ત્રણ)

[9]

1. ઉત્પાદન ઇન્વેન્ટરીના પ્રકારો ઉદાહરણ દ્વારા સમજાવો.
2. સપ્લાય ચેઈન મેનેજમેન્ટ (SCM) ચાર્ટ દ્વારા સમજાવો.
3. ઇ-માર્કેટિંગના સાત-‘સી’ વિશે ચર્ચા કરો.
4. સેલ્સ મેનેજરની જવાબદારીઓ વિશે સમજૂતી આપો.