



DS-19080001060702

Seat No. _____

B. Com. (Sem. VI) (CBCS) Examination

April - 2022

Business Management - 6

(Marketing Management-2) (New Course)

Time : $2\frac{1}{2}$ Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના : જમણી બાજુના આંક ગુણ દર્શાવે છે.

1 બજાર વિભાજન એટલે શું ? બજાર વિભાજનના આધારોની ચર્ચા કરો. 20

અથવા

1 ગ્રાહક વર્તણૂકનો ખ્યાલ સમજાવી, તેને અસર કરતા પરિબલોની ચર્ચા કરો. 20

2 માંગની આગાહીનો અર્થ સમજાવી, માંગની આગાહીના પ્રકારો અને તબક્કાઓ સમજાવો. 20

અથવા

2 (અ) માંગની આગાહીનું મહત્વ સમજાવો. 10

(બ) માંગની આગાહીનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. 10

3 સેવાઓના માર્કેટિંગની વ્યાખ્યા આપી, સેવાઓનું વર્ગીકરણ સમજાવો. 15

અથવા

3 સેવાઓના માર્કેટિંગનું મહત્વ સમજાવી, તેને અસર કરતા પરિબલો જણાવો. 15

4 ઓનલાઈન માર્કેટિંગ એટલે શું ? તેના ફાયદા અને ગેરફાયદાઓ સમજાવો. 15

અથવા

4 ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે ત્રણ) 15

(1) સાયબર માર્કેટિંગ

(2) પ્રત્યક્ષ માર્કેટિંગ

(3) સામાજિક માર્કેટિંગ

(4) ગ્રામીણ માર્કેટિંગ

(5) હરિત માર્કેટિંગ

ENGLISH VERSION

Instruction : Figures to the right indicate marks.

- 1 What is market segmentation ? Discuss bases of market segmentation. 20

OR

- 1 Explain the concept of consumer behaviour and discuss the factors affecting. 20
- 2 Explain the meaning of demand forecasting. Explain the types and stages of demand forecasting. 20

OR

- 2 (a) State the importance of demand forecasting. 10
(b) Explain the scope of demand forecasting. 10
- 3 Give the definition of marketing service and classification of different services. 15

OR

- 3 Explain the importance of marketing service. Describe its affecting factors. 15
- 4 What is online marketing ? Explain its advantages and disadvantages of online marketing. 15

OR

- 4 Write short notes : (any **three**) 15
- (1) Cyber marketing
 - (2) Direct marketing
 - (3) Social marketing
 - (4) Rural marketing
 - (5) Green marketing