



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 વર્તિષ્ટૂકનો ઘ્યાલ સમજાવી, તેને અસર કરતા પરિબળોની 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 પરિબળો જણાવો. **15**

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

અથવા

4 ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે ત્રણા)

- (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