



DS-16080001060702

Seat No. _____

B. Com. (Sem. VI) (CBCS) (W.E.F. 2016) Examination

April - 2022

Business Management - 6

(Marketing Management-2) (New Course)

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

[Total Marks : 70

- સૂચના : (1) દરેક પ્રશ્નને આંતરિક વિકલ્પ છે.
 (2) બધા જ ચાર પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.

1 બજાર વિભાજનના આધારો સમજાવો.	20
-------------------------------	----

અથવા

1 ગ્રાહક વર્તણૂકનો અર્થ જણાવી તેને અસર કરતા પરિબળો સમજાવો.	20
--	----

2 માંગની આગાહીનો અર્થ, મહત્વ અને કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો.	20
---	----

અથવા

2 માંગની આગાહીના પ્રકારો અને પદ્ધતિઓ સમજાવો.	20
--	----

3 સેવા માર્કેટિંગનો અર્થ, લક્ષણો અને મહત્વ સમજાવો.	15
--	----

અથવા

3 સેવા માર્કેટિંગના પ્રકારો જણાવો. સેવા માર્કેટિંગને અસર કરતાં પરિબળો જણાવો.	15
--	----

4 ઓનલાઈન માર્કેટિંગનો અર્થ, લક્ષણો, મહત્વ જણાવો.	15
--	----

અથવા

4 સામાજિક માર્કેટિંગ અને સાયબર માર્કેટિંગ વિશે સમજાવો.	15
--	----

ENGLISH VERSION

Instructions : (1) Internal option given to each question.
(2) All four questions are compulsory.

1 Explain the basis of market segmentation. **20**

OR

1 Give the meaning of consumer behaviour and explain its affecting factors. **20**

2 Explain the meaning, importance and scope of demand forecasting. **20**

OR

2 Explain the types and methods of demand forecasting. **20**

3 Explain the meaning, characteristics and importance of service marketing. **15**

OR

3 State the types of service marketing. State the factors affecting on service marketing. **15**

4 State the meaning, characteristics and importance of online marketing. **15**

OR

4 Explain about social marketing and cyber marketing. **15**
