



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 વર્તિશૂકનો 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 માર્કિટિંગનો અર્થ, લક્ષ્ણો અને મહત્વ સમજાવો. **15**

અથવા

3 સેવા માર્કિટિંગના પ્રકારો જણાવો. સેવા માર્કિટિંગને અસર કરતાં પરિબળો જણાવો. **15**

4 ઓનલાઈન માર્કિટિંગનો અર્થ, લક્ષ્ણો, મહત્વ જણાવો. **15**

અથવા

4 સામાજિક માર્કિટિંગ અને સાયબર માર્કિટિંગ 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 serive marketing. **15**

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

OR

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