



DCO-16080001060702 Seat No. _____

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

July - 2022

Business Management - 6

(Marketing Management-2) (New Course)

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

[Total Marks : 70]

સૂચના : જમણી બાજુના અંક ગુણ દર્શાવે છે.

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

અથવા

1 (અ) ગ્રાહક વર્તણૂકના તબક્કાઓ સમજાવો. 10
 (બ) ગ્રાહક વર્તણૂકને અસર કરતા પરિબળો જણાવો. 10

2 માગની આગાહીનું મહત્વ સમજાવી, આગાહીની સારી પદ્ધતિ માટેના ધોરણો જણાવો. 20

અથવા

2 (અ) માગની આગાહીના તબક્કાઓ સમજાવો. 10
 (બ) માગની આગાહીનું કાર્યક્ષેત્ર સમજાવો. 10

3 સેવાઓના માર્કેટિંગની વ્યાખ્યા આપી, સેવાઓના માર્કેટિંગની લાક્ષણિકતાઓ ચર્ચો. 15

અથવા

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

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

અથવા

4 સાયબર માર્કેટિંગનો અર્થ સમજાવી, સાયબર માર્કેટિંગની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. 15

ENGLISH VERSION

Instruction : Figures to the right indicate full marks.

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

OR

1 (a) Explain the stages of consumer behavior. **10**
(b) State the personal factors affecting on consumer behavior. **10**

2 Explain the importance of demand forecasting. Describe standards of forecasting ideal method. **20**

OR

2 (a) Explain the stages of demand forecasting. **10**
(b) Explain the scope of demand forecasting. **10**

3 Give the definition of marketing service. Discuss characteristics of marketing service. **15**

OR

3 Explain the importance of marketing service. Describe its affecting factors. **15**

4 What is online marketing ? Explain its advantages and disadvantages. **15**

OR

4 Explain the meaning of 'Cyber marketing". Explain various methods of cyber marketing. **15**

—————