



DCO-19080001060702 Seat No. _____

B. Com. (Sem. VI) (CBCS) (W.E.F. 2019) Examination

July - 2022

Business Management - 6

BM-6 : (Marketing Management-2) (New Course)

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

[Total Marks : 70

સૂચના : દરેક પ્રશ્નના ગુણ જમણી બાજુએ દર્શાવેલા છે.

1 બજાર વિભાજનનો અર્થ જણાવીને બજાર વિભાજનના આધારો ચર્ચો. 20

અથવા

1 ગ્રાહક વર્તણૂકનો અર્થ, મહત્ત્વ અને પ્રકારો સમજાવો. 20

2 માગની આગાહીનો અર્થ, કાર્યક્ષેત્ર અને પ્રકારો ચર્ચો. 20

અથવા

2 માગની આગાહીનું મહત્ત્વ જણાવો અને નવી વસ્તુ માટેની માગની આગાહીની રીતો વર્ણવો. 20

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

અથવા

3 સેવાઓના માર્કેટિંગનું મહત્ત્વ અને તેને અસર કરતા પરિબળો સમજાવો. 15

4 ઓનલાઈન માર્કેટિંગનો અર્થ, ફાયદાઓ તેમજ મર્યાદાઓ ચર્ચો. 15

અથવા

4 સમજાવો : 15

(1) સાયબર માર્કેટિંગ

(2) ગ્રામ્ય માર્કેટિંગ

(3) સામાજિક માર્કેટિંગ.

ENGLISH VERSION

Instruction : Marks of each question are shown on the right side.

- 1 State the meaning of market segmentation and discuss the bases of market segmentation. **20**

OR

- 1 Explain the meaning, importance and types of consumer behaviour. **20**

- 2 Discuss the meaning, scope and types of demand forecasting. **20**

OR

- 2 State the importance of demand forecasting and describe the method of demand forecasting for new product. **20**

- 3 Give the definition of service marketing and discuss the characteristics of service marketing. **15**

OR

- 3 State the importance of service marketing and explain the factors affecting to it. **15**

- 4 Discuss meaning, benefits and limitations of online marketing. **15**

OR

- 4 Explain : **15**
(1) Cyber marketing
(2) Rural marketing
(3) Social marketing.
