



RAD-16080001060702 Seat No. _____

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

March - 2019

Business Management - 06

(New Course)

Time : 2½ Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના :

- (1) દરેક પ્રશ્નના ગુણ સરખા છે.
- (2) જમણી બાજુનાં આંક ગુણ દર્શાવે છે.

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

અથવા

1 ગ્રાહક વર્તણુકનો ખ્યાલ સમજાવી, તેને અસર કરતા પરિબલોની ચર્ચા કરો. 20

2 માંગની આગાહીનો અર્થ સમજાવી, માંગની આગાહીના પ્રકારો અને તબક્કાઓ સમજાવો. 20

અથવા

2 માંગની આગાહીનું મહત્વ સમજાવી, આગાહીની સારી પદ્ધતિ માટેનાં ધોરણો જણાવો. 20

3 સેવાઓનાં માર્કેટીંગની વ્યાખ્યા આપી, સેવાઓનાં માર્કેટીંગની લાક્ષણિકતાઓ ચર્ચો. 15

અથવા

3 સેવાઓનાં માર્કેટીંગનું મહત્વ સમજાવી, તેને અસર કરતા પરિબલો જણાવો. 15

4 સાયબર માર્કેટીંગનો અર્થ સમજાવી, સાયબર માર્કેટીંગની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. 15

અથવા

4 ઓન-લાઈન માર્કેટીંગ એટલે શું ? ઓન-લાઈન માર્કેટીંગના ફાયદાઓ અને ગેર-ફાયદાઓની ચર્ચા કરો. 15

ENGLISH VERSION

Instructions :

- (1) Each question carries equal marks.
- (2) Figures to the right indicate full 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 it. **20**

2 Explain the meaning of Demand Forecasting. Explain the types and stages of demand forecasting. **20**

OR

2 Explain importance of Demand Forecasting. Describe standards of forecasting ideal method. **20**

3 Give the definition of Marketing of Service. Discuss characteristics of Marketing of Service. **15**

OR

3 Explain the importance of Marketing of Service. Describe its affecting factors. **15**

4 Explain the meaning of "Cyber Marketing". Explain various methods of Cyber Marketing. **15**

OR

4 What is Online Marketing ? Discuss advantages and disadvantages of Online Marketing. **15**