



JG-16080001060702 Seat No. \_\_\_\_\_

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

August - 2019

Business Management - VI

(New Course)

Time : 2½ Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના : બધા પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.

- ૧ બજાર વિભાજન એટલે શું ? બજાર વિભાજનના નીચેના આધારો ઉદાહરણ સાથે સમજાવો : ૨૦  
(અ) વસ્તીવિષયક (બ) ભૌગોલિક

અથવા

- ૧ ટૂંકનોંધ લખો :  
(૧) લક્ષ્યાંકિત બજાર વિશે સવિસ્તર સમજાવો. ૧૦  
(૨) ગ્રાહક વર્તણૂકને અસર કરતાં પરિબલો. ૧૦

- ૨ નવી વસ્તુ માટેની માંગની આગાહીની રીતો વર્ણવો. ૨૦

અથવા

- ૨ માંગની આગાહીનાં પ્રકારો, હેતુઓ અને માંગની આગાહીમાં કઈ બાબતો લક્ષમાં રાખવી જરૂરી છે ? ૨૦

- ૩ સેવા માર્કેટિંગની વ્યાખ્યા અને લક્ષણો સમજાવો. ૧૫

અથવા

- ૩ સેવા માર્કેટિંગની પદ્ધતિઓ જણાવો. ૧૫

- ૪ ઓનલાઈન માર્કેટિંગનો અર્થ અને તેના લાભાલાભો જણાવો. ૧૫

અથવા

- ૪ માર્કેટિંગના તાજેતરનાં નીચેના નવા પ્યાલો ટૂંકમાં જણાવો : ૧૫

- (૧) હરિત માર્કેટિંગ  
(૨) સાયબર માર્કેટિંગ  
(૩) ગ્રામીણ માર્કેટિંગ.

## ENGLISH VERSION

**Instruction :** All questions are compulsory.

- 1 What is market segmentation ? Explain the following basis with illustration. **20**  
(a) Demographic basis  
(b) Geographical basis.

**OR**

- 1 Write short notes on : **20**  
(1) Target marketing in detail  
(2) Factors affecting consumer behaviour.

- 2 State the methods of demand forecasting for new product. **20**

**OR**

- 2 State the types, objectives and necessary matters to be kept in mind for demand forecasting. **20**

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

**OR**

- 3 State the methods of service marketing. **15**

- 4 State the meaning and merits and demerits of online marketing. **15**

**OR**

- 4 Explain in brief the following recent concepts of marketing **15**  
(1) Green marketing  
(2) Cyber marketing  
(3) Rural marketing.