

Seat No.

HF-19080001060702

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

Examination

April – 2023

Business Management-6

(New Course)

Time: $2\frac{1}{2}$ Hours / Total Marks: 70

ગગન કરેલ મહત્તનો ગાગ જમાગી હાજસે સ્થાવિયા છે

સૂચન	ા : દરક પ્રશ્નના ગુણ જમણા બાજુઅ દશાવલા છ.		
1	બજાર વિભાજન એટલે શું ? બજાર વિભાજનનાં આધારોની ચર્ચા કરો. અથવા	20	
1	અવવા બજાર વિભાજનની વ્યાખ્યા આપી, બજાર વિભાજનની પ્રક્રિયાની ચર્ચા કરો.	20	
2	માંગની આગાહીનો અર્થ સમજાવી, માંગની આગાહીનાં 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	પેદાશ માર્કેટીંગ અને સેવા માર્કેટીંગ વચ્ચેનો તફાવત વિગતે સમજાવો.	15	
4	ઓન-લાઈન માર્કેટીંગ એટલે શું ? ઓન-લાઈન માર્કેટીંગનો ફાયદાઓ અને ગેરફાયદાઓની ચર્ચા કરો.	15	
	અથવા		
4	ગ્રીન માર્કેટીંગ એટલે શું ? ગ્રીન માર્કેટીંગનો તત્વો અને મહત્વ સમજાવો.	15	

ENGLISH VERSION

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

1	What is Market Segmentation? Discuss basis of Market Segmentation.	20
	OR	
1	Give the definition of Market Segmentation. Discuss the process of Market Segmentation.	20
2	Explain the meaning of demand forecasting. Explain the types and stages of demand forecasting.	20
	OR	
2	Explain the 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 in detail difference between product marketing and service marketing.	15
4	What is Online Marketing? Discuss advantages and disadvantages of Online Marketing.	15
	OR	
4	What is Green Marketing? Explain elements and importance of Green Marketing.	15