

B.Com. Semester - 6 (CBCS) Examination
March/April-2026 (NEW COURSE)
Business Management-6 (Elective (New))

Time: 2:30 Hours

Marks: 70

Instructions:

1. All questions are compulsory.
2. Figures to the right indicate marks.

- પ્રશ્ન.૧ માર્કેટ સેગમેન્ટેશનની વ્યાખ્યા આપો. ગ્રાહક બજારને વિભાગોમાં વહેંચવાના વિવિધ આધાર વિગતે સમજાવો. (૨૦)
 અથવા
- પ્રશ્ન.૧ ટાર્ગેટ માર્કેટિંગ શું છે? ટાર્ગેટ માર્કેટ પસંદ કરવાની પ્રક્રિયા સમજાવો.
- પ્રશ્ન.૨ માંગ અનુમાનની વ્યાખ્યા આપો. અનુમાન પ્રક્રિયામાં સામેલ વિવિધ તબક્કાઓ સમજાવો. (૨૦)
 અથવા
- પ્રશ્ન.૨ માંગ અનુમાન માટે ઉપયોગમાં લેવાતી વિવિધ પદ્ધતિઓ (ગુણાત્મક અને પરિમાણાત્મક) સમજાવો.
- પ્રશ્ન.૩ સર્વિસ માર્કેટિંગ શું છે? સેવાઓને ભૌતિક ઉત્પાદનો કરતા જુદી પાડતા વિશિષ્ટ લક્ષણો સમજાવો. (૧૫)
 અથવા
- પ્રશ્ન.૩ આધુનિક અર્થતંત્રમાં સેવા ક્ષેત્રની ભૂમિકા અને મહત્વ ચર્ચાવો.
- પ્રશ્ન.૪ સોશિયલ માર્કેટિંગ શું છે? તે પરંપરાગત વ્યાપારિક માર્કેટિંગથી કેવી રીતે જુદું છે? (૧૫)
 અથવા
- પ્રશ્ન.૪ ટૂંકી નોંધ લખો:
 (1) ડાયરેક્ટ માર્કેટિંગ
 (2) ઓનલાઇન માર્કેટિંગ

ENGLISH VERSION

- Que.1 Define Market Segmentation. Explain the various bases for segmenting Consumer Markets in detail. (20)
 OR
- Que.1 What is Target Marketing? Explain the process of Target Market selection.
- Que.2 Define Demand Forecasting. Explain the various stages involved in the forecasting process. (20)
 OR
- Que.2 Explain the different methods (Qualitative and Quantitative) used for Demand Forecasting.
- Que.3 What is Service Marketing? Explain the unique characteristics of services that distinguish them from physical products. (15)
 OR
- Que.3 Discuss the role and importance of the Service Sector in the modern economy.
- Que.4 What is Social Marketing? How does it differ from traditional commercial marketing? (15)
 OR
- Que.4 Write short notes on:
 (1) Direct Marketing
 (2) Online Marketing
