

Course Code : 6BBA4

Course: Title:- Specialization – III(Service Marketing)

Credit: 4

Last Date of Submission : April 30 (for January Session)

October 31, (for July session)

Max.Marks:-30

Min.Marks:-10

Note:-attempt all questions.

Que.1 What do you mean by service marketing? Illustrate the classification of different types of service with examples.

सेवा विपणन से आप क्या समझते हैं ? इसके वर्गीकरण एवं प्रकारों की उदाहरण के साथ व्याख्या करें ।

Que.2 Explain the method of assessing the service marketing opportunities and their customer expectations?

सेवा विपणन के अवसरों और उसके ग्राहकों की उम्मीद का आकलन करने की विधि समझाइये ?

Que.3 What is meant by physical evidence in service marketing mix?

सेवा विपणन मिश्रण में भौतिक साक्ष्य से क्या तात्पर्य है ?

Que.4 What are the basic steps of market segmentation? What specific challenge exist for service organization when it comes to segmentation.

बाजार विभाजन के बुनियादी कदम क्या हैं ? एक सेवा संगठन के लिए बाजार विभाजन के समय कौन-कौन सी चुनौतियाँ मौजूद होती हैं ?

Que.5 The need and variety of services would depend on economic & social factors Illustrate this view point with example?

सेवाओं की जरूरत और उनके विभिन्न प्रकार, सामाजिक एवं आर्थिक कारकों पर निर्भर करता है। उदाहरण के इसको विवेचना कीजिए।

Que.6 Explain the concept of GAP model in services quality?

GAP Model में सेवा की गुणवत्ता की अवधारणा की विवेचना कीजिए ?

Que.7 Describe the concept of new service development process?

नई सेवा के विकास की प्रक्रिया की अवधारणा की व्याख्या कीजिए ?

Que.8 Describe in brief the functions of service channel?

सेवा चैनलों के कार्यों की संक्षिप्त में व्याख्या कीजिए ?

Que.9 Explain the scope and functions of service marketing strategics for tourism industry?

पर्यटन उद्योग के लिए सेवा विपणन रणनीतियों के दायरे एवं कार्यों की व्याख्या कीजिए ?

Que.10 Explain the role of new trincles and emerging concepts in service marketing?

सेवा विपणन में रुझान एवं उभरते अवधारणाओं की भूमिका की व्याख्या कीजिए ?