



III Semester B.Com. Examination, November/December 2010
(Semester Scheme)
COMMERCE
3.4 : Marketing Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 90

Instruction : *Answers should be written completely either in English or in Kannada.*

SECTION – A

Answer **any ten** of the following sub-questions. **Each** question carries **2** marks. **(10×2=20)**

1. a) Mention any four approaches to the study of marketing.
- b) Give any two limitations of personal selling.
- c) Mention any two bases of classification of product.
- d) What is assembling ?
- e) What do you understand by “Patent” ?
- f) What is market penetration ?
- g) Identify the currencies of the following symbols
a) £ b) \$ c) ₹ d) €
- h) Expand – FMCG.
- i) State any four types of publicity.
- j) What is zero-level channels of distribution ?
- k) What do you mean by “Trade Mark” ?
- l) Give two examples for “Itinerant Retailers”.



SECTION – B

Answer **any five** of the following questions. **Each** question carries **5** marks. (5×5=25)

2. How does marketing benefits to society ?
3. Analyse the steps to an effective marketing plan.
4. What do you mean by Brand ? Bringout the importance of branding.
5. Explain the components of marketing mix.
6. Is advertising a waste ? Discuss.
7. Write a brief note on product planning and development process.
8. Discuss briefly the functions of Retailers.
9. Explain the various methods of Direct Marketing Tools.

SECTION – C

Answer **any three** questions. **Each** question carries **15** marks. (15×3=45)

10. Give reasons for the diversification of a product. Discuss briefly the various stages in the development of a new product.
11. Explain the various medias of Advertising.
12. Discuss the recent development in the field of marketing.
13. Mention the objectives of Marketing Research. Explain the different methods of Marketing Research.
14. Briefly explain the controllable and un-controllable forces of Market Environment.

ಕನ್ನಡ ರೂಪಾಂತರ

ವಿಭಾಗ - ಎ

ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಹತ್ತು ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 2 ಅಂಕಗಳು.

(10×2=20)

1. a) ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ನಾಲ್ಕು ಹಂತಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
- b) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರುವಿಕೆಯ ಎರಡು ಪ್ರತಿಕೂಲಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.



c) ವಸ್ತುಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣದ ಯಾವುದಾದರೂ 2 ಆಧಾರಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

d) ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುವುದು ಎಂದರೇನು ?

e) ಸ್ವಾಮ್ಯ ಹಕ್ಕುಗಳೆಂದರೇನು ?

f) ಹೊಸ ಪದಾರ್ಥಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದೆಂದರೇನು ?

g) ಕೆಳಗೆ ಸೂಚಿಸಿದ ಚಿಹ್ನೆಯನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿರಿ.

(a) £

b) \$

c) ₹

d) €

h) FMCG ವಿಸ್ತರಿಸಿ.

i) ಯಾವುದಾದರೂ 4 ಪ್ರಚಾರ ಮಾಡುವ ವಿಧಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

j) ಶೂನ್ಯಮಟ್ಟದ ಹಂಚಿಕೆ ಹಾದಿ ಎಂದರೇನು ?

k) 'ವ್ಯಾಪಾರ ನಾಮ' ಎಂದರೇನು ?

l) ಸಂಚಾರ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಎರಡು ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಕೊಡಿರಿ.

ವಿಭಾಗ - ಬಿ

ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಯಾವುದಾದರೂ 5 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 5 ಅಂಕಗಳು.

(5×5=25)

2. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಯಾವ ರೀತಿ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುವುದು ? ವಿವರಿಸಿ.

3. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಯೋಜನೆಯು ಫಲಕಾರಿಯಾಗಬೇಕಾದರೆ ಗಮನಿಸಬೇಕಾದ ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳಾವುವು ?

4. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಲ್ಲಿ "ಚಿಹ್ನೆ" ಎಂದರೇನು ? ಚಿಹ್ನೆಧಾರಣೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

5. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಮಿಶ್ರಣದ ಸಾಧಕಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

6. ಜಾಹಿರಾತು ಎಂಬುದು ವ್ಯರ್ಥವೆ ? ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ.

7. ವಸ್ತು ಯೋಜಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿನ್ಯಾಸ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿರಿ.

8. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ.

9. ನೇರ ಮಾರುವಿಕೆಯ ಸಾಧನಗಳಾವುವು ? ವಿವರಿಸಿ.



ವಿಭಾಗ - ಸಿ

ಕೆಳಕಂಡ ಯಾವುದಾದರೂ 3 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 15 ಅಂಕಗಳು.

(15×3=45)

10. ವಸ್ತು ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಕಾರಣಗಳಾವುವು ? ಹೊಸ ವಸ್ತುವಿನ ಯೋಜನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿರುವ ಹಂತಗಳನ್ನು ನಿರೂಪಿಸಿ.
 11. ವಿವಿಧ ಜಾಹಿರಾತು ಮಾಧ್ಯಮಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
 12. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಇತ್ತೀಚಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
 13. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಂಶೋಧನೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳಾವುವು ? ಈ ಸಂಶೋಧನೆಯ ವಿವಿಧ ಪದ್ಧತಿ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ.
 14. ನಿಯಂತ್ರಿಸಬಹುದಾದ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲಾಗದ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ವಿವರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
-



ವಿಭಾಗ - ಸಿ

ಕೆಳಕಂಡ ಯಾವುದಾದರೂ 3 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 15 ಅಂಕಗಳು.

(15×3=45)

10. ವಸ್ತು ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಕಾರಣಗಳಾವುವು ? ಹೊಸ ವಸ್ತುವಿನ ಯೋಜನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿರುವ ಹಂತಗಳನ್ನು ನಿರೂಪಿಸಿ.
 11. ವಿವಿಧ ಜಾಹಿರಾತು ಮಾಧ್ಯಮಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
 12. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಇತ್ತೀಚಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
 13. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಂಶೋಧನೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳಾವುವು ? ಈ ಸಂಶೋಧನೆಯ ವಿವಿಧ ಪದ್ಧತಿ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ.
 14. ನಿಯಂತ್ರಿಸಬಹುದಾದ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲಾಗದ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ವಿವರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
-



ವಿಭಾಗ - ಸಿ

ಕೆಳಕಂಡ ಯಾವುದಾದರೂ 3 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 15 ಅಂಕಗಳು.

(15×3=45)

10. ವಸ್ತು ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಕಾರಣಗಳಾವುವು ? ಹೊಸ ವಸ್ತುವಿನ ಯೋಜನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿರುವ ಹಂತಗಳನ್ನು ನಿರೂಪಿಸಿ.
 11. ವಿವಿಧ ಜಾಹಿರಾತು ಮಾಧ್ಯಮಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
 12. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಇತ್ತೀಚಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
 13. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಂಶೋಧನೆಯ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶಗಳಾವುವು ? ಈ ಸಂಶೋಧನೆಯ ವಿವಿಧ ಪದ್ಧತಿ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ.
 14. ನಿಯಂತ್ರಿಸಬಹುದಾದ ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲಾಗದ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ವಿವರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
-