

III Semester B.Com. Examination, November/December 2009
(Semester Scheme)

Commerce

3.4 : MARKETING MANAGEMENT

Time : 3 Hours

Max. Marks : 90

Instruction : Answer should be written under correct question numbers completely either in English or Kannada.

SECTION – A

1. Answer **any ten** of the following questions. **Each** correct answer carries **two** marks :
(10×2=20)
- Define marketing.
 - State any two limitations of personal selling.
 - What is target marketing ?
 - Give the meaning of branding.
 - State any two essential features of a good packaging.
 - What is E-Business ?
 - Expand the terms SMS and MMS.
 - What do you mean by product line ?
 - State the meaning of speciality stores.
 - What is advertisement copy ?
 - Mention any two pricing objectives.
 - What is publicity ?



SECTION – B

Answer **any five** of the following questions. **Each** correct answer carries **five** marks.

(5×5=25)

2. Briefly explain the concepts of marketing mix.
3. Mention the reasons for new product failure.
4. Explain briefly any five advantages of virtual-marketing.
5. State the distinctive features of multiple shops.
6. What is advertising ? State its purposes.
7. Briefly explain the types of brands.
8. Explain the goals of marketing, briefly.
9. Write briefly the need for channel of distribution.

SECTION – C

Answer **any three** of the following questions. **Each** correct answer carries **fifteen** marks.

(15×3=45)

10. Give the classification of marketing functions and explain the same.
11. What is market segmentation ? Give a brief explanation about the bases for market segmentation.
12. What is meant by pricing ? Explain briefly the factors influencing the pricing policy of a firm.
13. What is meant by product life cycle ? Discuss the various stages of product-life cycle.
14. Discuss the functions and services of a whole saler.



ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ
ವಿಭಾಗ - ಎ

1. ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಹತ್ತು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ, ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರಕ್ಕೆ ಎರಡು ಅಂಕಗಳು : (10×2=20)
- a) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.
 - b) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿರುವ ಎರಡು ನ್ಯೂನತೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
 - c) ಗುರಿಯಿರಿಸಿದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು ?
 - d) ಚಿನ್ನೆ ಧಾರಣೆಯ ಅರ್ಥವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
 - e) ಉತ್ತಮ ಸಂವೇಷ್ಟಿಸುವಿಕೆಯ ಎರಡು ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
 - f) ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಎಂದರೇನು ?
 - g) ಎಸ್.ಎಂ.ಎಸ್. ಮತ್ತು ಎಂ.ಎಂ.ಎಸ್.ಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಿ.
 - h) ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರ್ಗ ಎಂದರೇನು ?
 - i) ವಿಶಿಷ್ಟ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಳಿಗೆಯ ಅರ್ಥವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
 - j) ಜಾಹೀರಾತು ಪ್ರತಿ ಎಂದರೇನು ?
 - k) ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆಯ ಎರಡು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
 - l) ಪ್ರಚಾರ ಎಂದರೇನು ?

ವಿಭಾಗ - ಬಿ

- ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ, ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರಕ್ಕೆ ಐದು ಅಂಕಗಳು. (5×5=25)
- 2. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮಿಶ್ರಣದ ಸಾಧಕಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
 - 3. ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನವೊಂದರ ವೈಫಲ್ಯಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
 - 4. ವಾಸ್ತವಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಿಂದಾಗುವ ಐದು ಅನುಕೂಲಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
 - 5. ಸರಪಳಿ (ಬಹುಶಾಖಾ) ಅಂಗಡಿಗಳ ಮುಖ್ಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.



6. ಜಾಹೀರಾತು ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
7. ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಚಿನ್ನ ಅಥವಾ ಮುದ್ರೆಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಬರೆಯಿರಿ.
8. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
9. ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಬರೆಯಿರಿ.

ವಿಭಾಗ - ಸಿ

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಸರಿ ಉತ್ತರಕ್ಕೆ ಹದಿನೈದು ಅಂಕಗಳು :

(3×15=45)

10. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣವನ್ನು ಕೊಡಿ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
11. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆ ಎಂದರೇನು ? ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಬರೆಯಿರಿ.
12. ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ? ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಯ, ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆಯ ನೀತಿಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
13. ಉತ್ಪನ್ನ ಜೀವನಚಕ್ರ ಎಂದರೇನು ? ಉತ್ಪನ್ನ ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
14. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.