

Third Year B.Com. Degree Examination**September/October 2013**

Directorate of Distance Education

COMMERCE**(DCC280) MARKETING MANAGEMENT**

Time: 3 hrs]

[Max.Marks: 70/80

Instructions to Candidates:

1. Students who have attended 30 Marks. IA Scheme will have to answer for total of 70 Marks.
30 ಅಂಕಗಳ ಆಂತರಿಕ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಬರೆದ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು 70 ಅಂಕಗಳ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸುವುದು.
2. Students who have attended 20 Marks. IA Scheme will have to answer for total of 80 Marks.
20 ಅಂಕಗಳ ಆಂತರಿಕ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ಬರೆದ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು 80 ಅಂಕಗಳ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸುವುದು.
3. Note: Q. No. (18 or 19) in Section-D is compulsory for 80 Marks Scheme only.
80 ಅಂಕಗಳು ಸ್ವೀಕರಿಸುವವರಿಗೆ ವಿಭಾಗ-ಡಿ ನಲ್ಲಿರುವ ಪ್ರಶ್ನೆ ಸಂಖ್ಯೆ 18 ಅಥವಾ 19 ಕಡ್ಡಾಯ.

SECTION - A ವಿಭಾಗ - ಎ

- I. Answer any FIVE questions. 2 Marks each.
ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 2 ಅಂಕಗಳು.

5 X 2 = 10

1. State the differences between Traditional marketing concept and modern marketing concept.
ಸಂಪ್ರದಾಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಆಧುನಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ನಡುವಿನ ಭಿನ್ನತೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
2. What is product?
ವಸ್ತು ಎಂದರೇನು?
3. What is promotion in marketing?
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರವರ್ತನೆ ಎಂದರೇನು?
4. What is sales force training?
ಮಾರಾಟ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ತರಬೇತಿ ಎಂದರೇನು?
5. State the media characteristics.
ಮಾಧ್ಯಮದ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
6. What is marketing information?
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮಾಹಿತಿ ಎಂದರೇನು?
7. Explain speciality goods.
ವಿಶೇಷತೆಯ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
8. What are the characteristics of rural marketing?
ಗ್ರಾಮೀಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಲಕ್ಷಣಗಳೇನು?

Contd... 2

SECTION - B ವಿಭಾಗ - ಬಿ

II. Answer any THREE questions. 10 Marks each. 3 X 10 = 30
ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 10 ಅಂಕಗಳು.

9. Define modern concept of marketing. Explain the steps for implementation of marketing concept.
ಆಧುನಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವ ಅಂತಗಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
10. What is product mix? What are its variables?
ವಸ್ತು ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು? ಅದರ ಭಾಗಗಳೇನು?
11. Explain the functions of marketing.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
12. What is marketing research? Discuss its objectives.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಶೋಧನೆ ಎಂದರೇನು? ಅದರ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
13. What is product planning? Explain the stages involved in new product development.
ವಸ್ತುವಿನ ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು? ಹೊಸ ವಸ್ತುವಿನ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿರುವ ಅಂತಗಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

SECTION - C ವಿಭಾಗ - ಸಿ

III. Answer any TWO questions. 15 Marks each. 2 X 15 = 30
ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 15 ಅಂಕಗಳು.

14. What is consumer behaviour? What are the factors which influencing buyer behaviour explain?
ಗ್ರಾಹಕನ ನಡವಳಿಕೆ ಎಂದರೇನು? ಗ್ರಾಹಕನ ನಡವಳಿಕೆ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರಬಹುದಾದ ಅಂತಗಗಳೇನು? ವಿವರಿಸಿ.
15. Define advertising. Explain the merits and demerits of advertising.
ಜಾಹೀರಾತುವಿನ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿ. ಜಾಹೀರಾತುವಿನ ಗುಣಗಳು ಮತ್ತು ದೋಷಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
16. What is market segmentation? Explain the different bases of market segmentation.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಂಗಡನೆ ಎಂದರೇನು? ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಂಗಡನೆಯ ವಿವಿಧ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
17. Briefly analyse the internal and external factors influencing pricing decisions.
ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರಬಹುದಾದ ಅಂತರಿಕ ಮತ್ತು ಬಾಹ್ಯ ಅಂತಗಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

SECTION - D ವಿಭಾಗ - ಡಿ

Note:- Compulsory question for 80 Marks scheme.
ಸೂಚನೆ:- 80 ಅಂಕಗಳ ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಗೆ ಇರುವ ಕಡ್ಡಾಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು.

Answer any ONE of the following questions. 10 Marks each. 1 X 10 = 10
ಯಾವುದಾದರೂ ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 10 ಅಂಕಗಳು.

18. What is salesman training? Explain the importance of sound salesman training.
ಮಾರಾಟಗಾರನ ತರಬೇತಿ ಎಂದರೇನು? ಉತ್ತಮ ಮಾರಾಟಗಾರನ ತರಬೇತಿಯ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
19. What is rural marketing? Explain briefly the problems of rural marketing.
ಗ್ರಾಮೀಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು? ಗ್ರಾಮೀಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.