

**Second Year B.B.M Degree Examination**  
**October / November 2015**  
**(Directorate of Distance Education)**  
**COMMERCE**  
**(DBB 260) MARKETING MANAGEMENT AND**  
**SERVICE MANAGEMENT**

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70/80

**Instruction to Candidates:**

ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಸೂಚನೆಗಳು:

- 1. Students who have attended 30 Marks Internal Assessment Scheme will have to answer for total of 70 Marks.**  
30 ಅಂಕಗಳ ಆಂತರಿಕ ಪದ್ಧತಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಬರುವ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು 70 ಅಂಕಗಳ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಬೇಕು.
- 2. Student who have attended 20 Marks Internal Assessment Scheme will have to answer for total of 80 Marks.**  
20 ಅಂಕಗಳ ಆಂತರಿಕ ಪದ್ಧತಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಬರುವ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು 80 ಅಂಕಗಳ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಬೇಕು.

**SECTION - A ವಿಭಾಗ - ಎ**

- 1. Answer any TWO questions. 5 marks each.** **2x5=10**  
ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 5 ಅಂಕಗಳು.
- 1. Distinguish between Selling and Marketing.**  
ಮಾರಾಟ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳೇನು?
- 2. What are the important types of channels of distribution?**  
ಪ್ರಮುಖ ವಿತರಣಾ ವಾಹಕಗಳು ಯಾವುವು?
- 3. State any five characteristics of services.**  
ಸೇವೆಗಳ ಐದು ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
- 4. Write a note on sales promotion.**  
ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನೆ ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.

**SECTION - B ವಿಭಾಗ - ಬಿ**

- II. Answer any THREE questions. 10 marks each.** **3x10=30**  
ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 10 ಅಂಕಗಳು.
- 5. Explain the reasons for new product failure.**  
ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನ ವಿಫಲವಾಗಲು ಕಾರಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

6. Explain the benefits of market segmentation.  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಉಪಯುಕ್ತತೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
7. Bring out the factors influencing pricing.  
ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
8. Explain the different functions of packaging.  
ಪಿಂಡಿ ಕಟ್ಟುವಿಕೆಯ ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
9. Explain the modern marketing concept.  
ಆಧುನಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪರಿಭಾವನೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

### SECTION - C ವಿಭಾಗ - ಸಿ

- III. Answer any TWO questions. 15 marks each.** **2x15=30**  
ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 15 ಅಂಕಗಳು.
10. Discuss the methods of sales promotion.  
ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
  11. Discuss the important bases for segmenting the market.  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ವಿವಿಧ ತಳಹದಿಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
  12. What is the importance of technology in developing E-CRM?  
E-CRM ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸುವಲ್ಲಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
  13. Explain the elements of service marketing mix.  
ಸೇವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಿಶ್ರಣದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

### SECTION - D ವಿಭಾಗ - ಡಿ

**Note: Compulsory question for 80 Marks scheme only.**

80 ಅಂಕಗಳ ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಗೆ ಕಡ್ಡಾಯ ಪ್ರಶ್ನೆ.

- IV. Answer any ONE of the following questions. 10 marks each.** **1x10=10**  
ಯಾವುದಾದರೂ ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 10 ಅಂಕಗಳು.
14. Explain the functions of marketing.  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
  15. Explain Hospital services and Tourism services.  
ಆಸ್ಪತ್ರೆ ಸೇವೆಗಳು ಹಾಗೂ ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

\* \* \*