

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--



BCMCMC 312

Credit Based V Semester B.Com. Degree Examination, Oct./Nov. 2016
(2016-17 Batch Onwards) (Semester Scheme)
COMMERCE
Modern Marketing

Time : 3 Hours

Max. Marks : 120

SECTION – A

(4×6=24)

ವಿಭಾಗ - ಎ

Answer any four questions.

ಯಾವುದಾದರೂ ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ :

1. What is market segmentation ? State the importance of market segmentation.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆ ಎಂದರೇನು ? ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ನಮೂದಿಸಿರಿ.

2. What is consumer behaviour analysis ? Mention the importance of consumer behaviour analysis.

ಗ್ರಾಹಕ/ಆನುಭೋಗಿ ವರ್ತನೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಎಂದರೇನು ? ಆನುಭೋಗಿ ವರ್ತನೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣಾ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ.

3. What is product ? State the features of a 'Product Mix'.

'ಉತ್ಪನ್ನ' ಎಂದರೇನು ? ಉತ್ಪನ್ನ ಮಿಶ್ರಣದ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ.

4. Write notes on National and International Quality Standards.

ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮತ್ತು ಅಂತರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಗುಣಮಟ್ಟ ಮಾಪನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.

5. What is Branding of a product ? State the functions of 'Branding' of a product.

ಒಂದು ಉತ್ಪನ್ನದ 'ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್' ಎಂದರೇನು ? ಉತ್ಪನ್ನದ ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿರಿ.

6. Mention the distinction between marketing of products and services.

ಸರಕುಗಳ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ.

P.T.O.



SECTION – B

(4×12=48)

ವಿಭಾಗ - ಬಿ

Answer any four questions.

ಯಾವುದಾದರೂ ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ:

7. Explain the essential features of 'Service Marketing'.
ಸೇವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮುಖ್ಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
8. What is Green Marketing ? Explain the importance and problems of Green Marketing.
ಹಸಿರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು ? ಹಸಿರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
9. What is On-line Marketing ? Explain the benefits of E-marketing to sellers and consumers.
ವಿಜ್ಞಾನಾತ್ಮಕ ಆಧಾರಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ? ಅವರಿಂದ ವಿಕ್ರಯದಾರರಿಗೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಾವುವು ? ವಿವರಿಸಿ.
10. What is advertisement copy ? Explain the essentials of a good advertisement copy.
ಜಾಹೀರಾತು ಪ್ರತಿ ಎಂದರೇನು ? ಒಂದು ಒಳ್ಳೆಯ ಜಾಹೀರಾತು ಪ್ರತಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
11. Explain the new product development process.
ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
12. Explain the classification of 'Buying motives'.
ಅನುಭೋಗಿ ಪ್ರೇರಣೆಗಳ ವಿಧಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

SECTION – C

(2×24=48)

ವಿಭಾಗ - ಸಿ

Answer any two questions.

ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ:

13. Explain the various factors affecting consumer behaviour.
ಅನುಭೋಗಿ ವರ್ತನೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
14. What is product life cycle ? Explain the various stages of product life cycle with respective strategies.
'ಉತ್ಪನ್ನ ಜೀವನ ಚಕ್ರ' ಎಂದರೇನು ? ಉತ್ಪನ್ನ ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಅನುಕ್ರಮವಾದ ಕಾರ್ಯ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
15. What is Marketing Management ? Explain the various marketing concepts.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆ ಎಂದರೇನು ? ವಿವಿಧ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನಾ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
16. Explain the various methods of remunerating the salesmen.
ವಿಕ್ರಯದಾರರಿಗೆ ನಿಗದಿತವಾಗಿರುವ ಸಂಭಾವನೆಯ ವಿಧಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.