

**III Semester B.Com. Examination, October/November 2012  
(Fresh) (Semester Scheme) (2012-13 and Onwards)  
COMMERCE  
3.4 : Marketing Management**

Time : 3 Hours

Max. Marks : 100

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

**SECTION – A**

Answer **any eight** of the following questions. **Each** correct answer carries **two** marks. **(8×2=16)**

1. a) What do you mean by Marketing Plan ?
- b) What do you mean by downsizing strategy ?
- c) Write a note on Micro-Marketing Environment.
- d) What is learning model ?
- e) Write a note on Target Market.
- f) What are the differences between Selling and Marketing ?
- g) Write a note on publicity.
- h) What do you mean by pricing ?
- i) What do you mean by product positioning ?
- j) Write a note on undifferentiated marketing.

**SECTION – B**

Answer **any three** of the following questions. **Each** correct answer carries **eight** marks. **(3×8=24)**

2. Explain the process of marketing ?
3. Explain the various marketing strategies at different stages of product life-cycle ?
4. What do you mean by Branding ? Explain the importance of Branding ?
5. Explain E-Business and M-Business ?
6. Explain the role and importance of distribution channels.

**P.T.O.**



## SECTION - C

Answer **any four** of the following questions. **Each** correct answer carries **fifteen marks**. **(15×4=60)**

7. Define Marketing. Explain concepts of marketing.
8. Explain various factors influencing the consumer behaviour.
9. Define Market Segmentation. Explain the basis for Market Segmentation.
10. Explain the various components of macro-marketing environment.
11. What do you mean by Advertising ? Explain the different Medias of advertising.

ಕನ್ನಡ ರೂಪಾಂತರ

ವಿಭಾಗ - ಎ

1. ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಎಂಟು ಉಪಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 2 ಅಂಕಗಳು. **(8×2=16)**
  - a) ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು ?
  - b) ಗಾತ್ರ ಇಳಿಕೆ ತಂತ್ರ ಎಂದರೇನು ?
  - c) ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಪರಿಸರದ ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.
  - d) ಕಲಿಕೆಯ ಮಾದರಿ ಎಂದರೇನು ?
  - e) 'ಗುರಿಯಿಟ್ಟ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ' ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.
  - f) 'ಮಾರುವಿಕೆ' ಮತ್ತು 'ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ' ಗಳ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ.
  - g) 'ಪ್ರಚಾರ' ದ ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.
  - h) 'ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧಾರ' ಎಂದರೇನು ?
  - i) 'ಉತ್ಪನ್ನ ಸ್ಥಿತಿತ್ವ' ಎಂದರೇನು ?
  - j) 'ವರ್ಗೀಕರಣವಾಗದ' ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.



## ವಿಭಾಗ - ಬಿ

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಎಂಟು ಅಂಕಗಳು.

(3×8=24)

2. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
3. ಉತ್ಪನ್ನದ ವಿವಿಧ ಜೀವನ ಚಕ್ರ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಮಾರಾಟ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
4. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ 'ಚಿಹ್ನೆ' ಎಂದರೇನು ? ಚಿಹ್ನೆ ಧಾರಣೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. ಇ-ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಸಂಚಾರಿ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
6. ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗಗಳ ಪಾತ್ರ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

## ವಿಭಾಗ - ಸಿ

ಯಾವುದಾದರೂ ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಸರಿ ಉತ್ತರಕ್ಕೆ ಹದಿನೈದು ಅಂಕಗಳು.

(4×15=60)

7. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
8. ಗ್ರಾಹಕನ ನಡವಳಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
9. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಗೆ ಇರುವ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
10. ಸಮಗ್ರ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪರಿಸರದ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
11. ಜಾಹಿರಾತು ಎಂದರೇನು ? ವಿವಿಧ ಜಾಹಿರಾತು ಮಾಧ್ಯಮಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.