

Reg. No.

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

BCMCMC 312



Credit Based V Semester B.Com. Examination, April 2021

(Common to all Batches)

COMMERCE

Modern Marketing

ಆಧುನಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ

Time : 3 Hours

Max. Marks : 120

Instructions : 1) A single answer booklet containing 40 pages will be issued.

40 ಪುಟಗಳ ಒಂದು ಉತ್ತರ ಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುವುದು.

2) No additional sheets will be issued.

ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಾಳೆಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

SECTION – A

Answer any four of the following :

(4×6=24)

1. Define marketing management and state the objectives of the marketing management.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿ. ಅದರ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

2. What is product ? State the features of the product mix.

ಉತ್ಪನ್ನ ಎಂದರೇನು ? ಉತ್ಪನ್ನ ಮಿಶ್ರಣದ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

3. What is meant by differentiated marketing strategy ?

ವಿಭಿನ್ನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರ ಎಂದರೇನು ?

4. What is branding of a product ? State the functions of the "branding of a product".

ಒಂದು ಉತ್ಪನ್ನದ ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್ ಎಂದರೇನು ? ಉತ್ಪನ್ನದ ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

P.T.O.



5. What are the criteria for successful market segmentation ?

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಯಶಸ್ವಿ ವಿಭಜನೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು ಯಾವುವು ?

6. State the features of rural marketing.

ಗ್ರಾಮೀಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ.

SECTION – B

Answer **any four** of the following :

(4×12=48)

7. Explain the reasons for failure of new product in the market. What are the measures to be taken for controlling product failure ?

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನದ ವೈಫಲ್ಯಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ. ಉತ್ಪನ್ನ ವೈಫಲ್ಯವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿರುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

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 advertisement copy ? Explain the essentials of good advertisement copy.

ಜಾಹಿರಾತು ಪ್ರತಿ ಎಂದರೇನು ? ಒಂದು ಒಳ್ಳೆಯ ಜಾಹಿರಾತು ಪ್ರತಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

10. What is On-line marketing ? Explain the benefits of E-marketing to sellers and consumers.

ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಆಧಾರಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ? ಅದರಿಂದ ವಿಕ್ರಯದಾರರಿಗೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳಾವುವು ? ವಿವರಿಸಿ.

11. Explain different methods of training salesman.

ವಿಕ್ರಯದಾರರಿಗೆ ತರಬೇತು ನೀಡುವ ವಿವಿಧ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

12. Explain the essential features of service marketing.

ಸೇವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮುಖ್ಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.



SECTION – C

Answer any two of the following :

(2×24=48)

13. Explain the different methods of remunerating the salesman.

ವಿಕ್ರಯದಾರರಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುವ ಸಂಭಾವನೆಯ ವಿಧಗಳನ್ನು 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 ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

15. What is marketing management ? Explain the various marketing concepts.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನೆ ಎಂದರೇನು ? ವಿವಿಧ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪನಾ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

16. Explain the social and personal factors that influence the consumer behaviour.

ಅನುಭೋಗಿಯ ಕೊಳ್ಳುವ ವರ್ತನೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
