

Credit Based V Semester B.Com. Examination, November/December 2018
(2016 – 17 Batch Onwards Scheme)
MODERN MARKETING

Time : 3 Hours

Max. Marks : 120

SECTION – A

ವಿಭಾಗ - ಎ

Answer any four questions.

ಯಾವುದಾದರೂ ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

1. State the objectives of marketing management. 6
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
2. Write a note on cognitive dissonance. 6
ಖರೀದಿ ನಂತರದ ಆತ್ಮಪ್ರಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.
3. State the importance of market segmentation. 6
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ನಮೂದಿಸಿರಿ.
4. What are the features of rural marketing ? 6
ಗ್ರಾಮೀಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಯಾವುವು ?
5. What is meant by physical evidence in service marketing ? 6
ಸೇವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಭೌತಿಕ ಪುರಾವೆ ಎಂದರೇನು ?
6. What are the criteria for successful market segmentation ? 6
ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಯಶಸ್ವಿ ವಿಭಜನೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳು ಯಾವುವು ?

SECTION – B

ವಿಭಾಗ - ಬಿ

Answer any four questions.

ಯಾವುದಾದರೂ ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

7. What is meant by product mix ? Explain its structures. 12
ಉತ್ಪನ್ನ ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು ? ಉತ್ಪನ್ನ ಮಿಶ್ರಣದ ರೂಪುರೇಷೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.



8. Explain the rational and emotional product buying motives. 12
ತಾರ್ಕಿಕ ಮತ್ತು ಭಾವನಾತ್ಮಕ ವಸ್ತುಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರೇರಣೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
9. What is green marketing ? Explain the fundamental requirements and importance of green marketing. 12
ಹಸಿರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು ? ಹಸಿರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮೂಲಭೂತ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
10. Define product life cycle. Explain the different stages of product life cycle. 12
ಉತ್ಪನ್ನ ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ. ಉತ್ಪನ್ನ ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
11. Explain different methods of controlling salesmen. 12
ವಿಕ್ರಯಗಾರರನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ವಿವಿಧ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
12. Explain the factors influencing the advertising budget. 12
ಜಾಹೀರಾತು ಮುಂಗಡಪತ್ರದ ಮೇಲೆ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

SECTION - C

ವಿಭಾಗ - ಸಿ

Answer **any two** questions.

ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

13. What is a new product ? What are the stages involved in the development of new products ? 24
ಒಂದು ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನ ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸುವಲ್ಲಿನ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳು ಯಾವುವು ?
14. Explain the various methods of remunerating the salesmen. 24
ವಿಕ್ರಯದಾರರಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುವ ಸಂಭಾವನೆಯ ವಿಧಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
15. Explain the psychological and social factors influencing consumer behaviour. 24
ಅನುಭೋಗಿ ವರ್ತನೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಮಾನಸಿಕ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
16. Define market segmentation. Explain the different market targeting strategies. 24
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿರಿ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗೀಕರಣದ ವಿವಿಧ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.