

Reg. No.

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

HRDHRC 156

Credit Based II Semester B.A. (HRD) Examination, May/June 2016  
(Common to all Batches)  
BASICS OF MARKETING

Time : 3 Hours

Max. Marks : 100

**Instructions :** A single answer book containing 40 pages will be issued.  
No additional sheets will be issued.

SECTION – A

ವಿಭಾಗ - ಎ

I. Answer the following :

(15×3=45)

ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಿ.

1) Explain various stages of new product development.

ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

OR/ಅಥವಾ

Analyse various methods of pricing.

ಬೆಲೆಯ ವಿವಿಧ ವಿಧಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿರಿ.

2) Define marketing. Discuss the traditional and modern concepts of marketing.

ಮಾರಾಟದ ವ್ಯಾಖ್ಯೆಯನ್ನು ತಿಳಿಸಿ. ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಾಚೀನ ಹಾಗೂ ಆಧುನಿಕ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿರಿ.

OR/ಅಥವಾ

Define Advertising. Explain the benefits of advertising.

ಜಾಹೀರಾತನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಇದರ ಉಪಯೋಗಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

3) Explain the scope of marketing research.

ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ಯಮದ ಸಂಶೋಧನೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

OR/ಅಥವಾ

What is market segmentation ? Explain the bases of market segmentation.

ವಿಸ್ತರಣಾ ಮಜಲುಗಳೆಂದರೇನು ? ಇದನ್ನು ವಿವರಿಸುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

P.T





## SECTION – B

## ವಿಭಾಗ - ಬಿ

II. Answer **any six** questions from the following :

(5×6=30)

ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಆರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ.

- 1) How environmental factors impact on the marketing ?  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳ ಮೇಲೆ ಪರಿಸರದ ಅಂಶಗಳು ಹೇಗೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆ ?
- 2) Explain 4 P's of marketing.  
ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ಯಮದ 4 P ಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
- 3) What are the essentials of sound pricing policy ?  
ಬೆಲೆ ಆಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಅಗತ್ಯ ಅಂಶಗಳೇನು ?
- 4) Define "Service marketing". Briefly explain the marketing strategies for service firms.  
"ಸೇವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ" ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮಾರಾಟದ ರಣನೀತಿಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
- 5) Explain major channels of distribution.  
ವಿತರಣೆಯ ಮುಖ್ಯ ವಾಹಿನಿಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
- 6) What are the qualities of a successful salesman ?  
ಉತ್ತಮ ವಿಕ್ರಯಗಾರನ ಗುಣಗಳೇನು ?
- 7) Explain different methods of data collection.  
ದತ್ತಾಂಶ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ವಿವಿಧ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
- 8) Differentiate between consumer and industrial goods.  
ಗ್ರಾಹಕ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸರಕಿನ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸ ತಿಳಿಸಿ.

## SECTION – C

## ವಿಭಾಗ - ಸಿ

III. Answer **any five** of the following :

(3×5=15)

ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಐದನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಿ.

- 1) Write the significance of marketing.  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಉಪಯೋಗಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
- 2) List out the elements of marketing mix.  
ಮಾರಾಟ ಬೆರಕೆಯಲ್ಲಿನ ಮೂಲಧಾತುಗಳ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.



- 3) What do you mean by Ad-copy ?  
ಜಾಹೀರಾತು ಪ್ರತಿಯೊತ್ತು ಎಂದರೇನು ?
- 4) State the importance of personal selling.  
ವೈಯಕ್ತಿಕ ವಿಕ್ರಯಗಾರಿಕೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
- 5) What are the reasons for failure of a new product ?  
ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನದ ವಿಫಲತೆಗೆ ಕಾರಣಗಳೇನು ?
- 6) Write a note on sales promotion and publicity.  
ಮಾರಾಟ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಚಾರದ ಕುರಿತು ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.
- 7) Brief the types of marketing.  
ಮಾರಾಟದ ವಿಧಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

SECTION – D

ವಿಭಾಗ - ಡಿ

IV. Answer the following :

(1×10=10)

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಿ.

- 1) Who has developed growth share matrix ?  
ಬೆಳವಣಿಗೆ ಪಾಲು ರೂಪಾಂಶವನ್ನು ಯಾರು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿರುತ್ತಾರೆ ?
- 2) Who is wholesaler ?  
ಸಗಟು ಮಾರಾಟಗಾರ ಯಾರು ?
- 3) What is marketing myopia ?  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಹ್ರಸ್ವದೃಷ್ಟಿ ಎಂದರೇನು ?
- 4) Write any two examples for consumer goods.  
ಗ್ರಾಹಕ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಎರಡು ಉದಾಹರಣೆ ಕೊಡಿ.
- 5) What do you mean by sampling ?  
ಮಾದರಿ ಎಂದರೇನು ?





- 6) What is after sales service ?  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಂತರ ಸೇವೆ ಎಂದರೇನು ?
  - 7) What is grading ?  
ಸ್ಥಾನೀಕರಣ ಎಂದರೇನು ?
  - 8) Define marketing research.  
ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ಯಮದ ಸಂಶೋಧನೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.
  - 9) What is concentrated marketing ?  
ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಮಾರಾಟ ಎಂದರೇನು ?
  - 10) What is market ?  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ?
-