I Semester B.Com. Examination, February/March 2023
(NEP Scheme)
COMMERCE
Paper – 1.3 : Principles of Marketing

Time : 2½ Hours Max. Marks : 60

Instruction *: Answers should be written* ***completely*** *either in* ***English*** *or in* ***Kannada.***

SECTION – A
ವಿಭಾಗ - ಎ

1. Answer **any five** of the following questions. **Each** question carries **2** marks. **(5×2=10)**

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಯೂ **2** ಅಂಕಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

a) Give any two features of Rural Markets in India.
ಭಾರತದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡಿ.

b) List out four P's of marketing mix.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಿಶ್ರಣದ ನಾಲ್ಕು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ.

c) Write any two characteristics of sales promotion.
ಮಾರಾಟ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

d) Give the meaning of product mix.
ವಸ್ತು ಮಿಶ್ರಣ ಇದರ ಅರ್ಥವನ್ನು ನೀಡಿ.

e) What is green marketing ?
ಗ್ರೀನ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಎಂದರೇನು ?

f) What is price ?
ಬೆಲೆ ಎಂದರೇನು ?

g) What do you mean by personal selling ?
ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟ ಎಂದರೇನು ?

P.T.O.

SECTION – B
ವಿಭಾಗ - ಬಿ

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **4** marks. **(3×4=12)**

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ **ಮೂರು** ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. **ಪ್ರತಿಯೊಂದು** ಪ್ರಶ್ನೆಯೂ **4** ಅಂಕಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

2. Write short notes on 'Selling concept' and 'Marketing concept'.
   'ಮಾರಾಟದ ಪರಿಭಾವನೆ' ಮತ್ತು 'ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಪರಿಭಾವನೆ' ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.
3. Distinguish between advertising and personal selling.
   ಜಾಹಿರಾತಿಗೂ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟಕ್ಕೂ ಇರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
4. Explain any six benefits of mobile marketing.
   ಮೊಬೈಲ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ನ ಯಾವುದಾದರೂ ಆರು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. Explain social factors influencing consumer behaviour.
   ಗ್ರಾಹಕನ ವರ್ತನೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
6. What is product positioning ? State the steps involved in it.
   ಉತ್ಪನ್ನ ಸ್ಥಾನೀಕರಣ ಎಂದರೇನು ? ಅದರಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಹಂತಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

SECTION – C
ವಿಭಾಗ - ಸಿ

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **10** marks. **(3×10=30)**

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ **ಮೂರು** ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. **ಪ್ರತಿಯೊಂದು** ಪ್ರಶ್ನೆಯೂ **10** ಅಂಕಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

7. Define marketing. Distinguish between marketing and selling.
   ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟದ ನಡುವೆ ಇರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ.
8. Discuss the recent developments in marketing.
   ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿನ ಇತ್ತೀಚಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
9. Define packing and explain its functions.
   ಪ್ಯಾಕಿಂಗ್‌ನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
10. Elaborate the factors influencing pricing.
    ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
11. Describe the bases of market segmentation.
    ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗೀರಣದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ವರ್ಣಿಸಿ.

SECTION – D
ವಿಭಾಗ - ಡಿ

Answer **any one** of the following questions. **Each** question carries **8** marks. **(1×8=8)**
ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ **ಒಂದು** ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. **ಪ್ರತಿಯೊಂದು** ಪ್ರಶ್ನೆಯೂ **8** ಅಂಕಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

12. Identify and briefly explain the marketing management concepts adopted in the following cases :
    a) Dhanya, a dealer in school uniforms, decided to maximise her profits by using different aggressive promotional efforts.
    b) Mansi, a shoe manufacturer for school students, decided to maximise her profit by producing and distributing at large scale and there by reducing the average cost of production.
    c) Moulya, a school bag manufacturer decided to improve the product for profit maximisation and thus added a water bottle holder to the existing design.
    d) Chiranth, is engaged in manufacturing of refrigerators. He surveyed the market and found that customers need a refrigerator with a separate provision of water cooler in it. He decided to launch the same refrigerator in the market.
    a) ಧನ್ಯ , ಶಾಲಾ ಸಮವಸ್ತ್ರಗಳ ವ್ಯಾಪಾರಿ, ವಿಭಿನ್ನ ಆಕ್ರಮಣಕಾರಿ ಪ್ರಚಾರದ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ತನ್ನ ಲಾಭವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದರು.
    b) ಶಾಲಾ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ 'ಶೂ' ತಯಾರಕರಾದ ಮಾನ್ಸಿ, ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಮತ್ತು ವಿತರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಲಾಭವನ್ನು ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಆ ಮೂಲಕ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಸರಾಸರಿ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದರು.
    c) ಮೌಲ್ಯ , ಶಾಲಾ ಬ್ಯಾಗ್ ತಯಾರಕರು ಲಾಭವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದರು. ಹೀಗಾಗಿ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ವಿನ್ಯಾಸಕ್ಕೆ ನೀರಿನ ಬಾಟಲ್ ಹಿಡಿಕೆ (ಹೋಲ್ಡರ್)ಯನ್ನು ಸೇರಿಸಿದರು.
    d) ಚಿರಂತ್, ರೆಫ್ರಿಜರೇಟರ್‌ಗಳ ತಯಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಮೀಕ್ಷೆ ಮಾಡಿದರು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಕೆ ವಾಟರ್ ಕೂಲರ್ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಒದಗಿಸುವಂತಹ ರೆಫ್ರಿಜಿರೇಟರ್ ಅಗತ್ಯವಿದೆ ಎಂದು ಕಂಡುಕೊಂಡರು. ಅದೇ ತರಹದ ರೆಫ್ರಿಜರೇಟರನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಲು ಅವರು ನಿರ್ಧರಿಸಿದರು.

13. "Advertisement can do anything" do you agree or disagree ? Give your comments.
    "ಜಾಹಿರಾತು ಏನು ಬೇಕಾದರು ಮಾಡಬಹುದು" ನೀವು ಒಪ್ಪುತ್ತೀರಾ ಅಥವಾ ಒಪ್ಪುವುದಿಲ್ಲವೇ ? ನಿಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.