

1194 – C11 – IIISC – R – N – 15

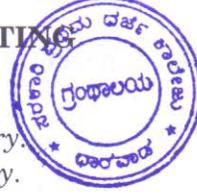
THIRD SEMESTER B.Com. (Revised) DEGREE EXAMINATION, NOVEMBER 2015

PRINCIPLES OF MARKETING

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 80

All sections are compulsory.
Question 13 is compulsory.



Section A

1. Answer any **ten** of the following :

- a) What is marketing?
- b) What is social marketing?
- c) Write any two functions of marketing.
- d) Write any two bases for market segmentation.
- e) What is a product?
- f) Write any two stages of product life cycle.
- g) What is a brand?
- h) What is skimming pricing?
- i) What is pricing?
- j) What is demarketing?
- k) What is sales promotion?
- l) Write any two kinds of advertising media.

10 × 2 = 20

Section B

Write any **three** of the following.

2. Explain in brief the benefits of marketing.
3. Briefly explain the functions of marketing.
4. Explain the criteria for successful market segmentation.
5. Explain why new products fail.
6. Explain any five methods of pricing.
7. Briefly explain the objectives of advertising.

3 × 5 = 15

[P.T.O.]

Section C

Answer any **three** of the following including Question No. 13 (Case study) which is compulsory.

8. Explain the concepts of marketing.
9. What is market segmentation? Explain the bases of market segmentation.
10. What is Product Life Cycle? Explain the stages of product life cycle.
11. Explain the factors affecting pricing decisions.
12. What is channels of distribution? Explain the different types of channels of distribution.

Case Study (Compulsory)

13. You have developed a smart phone which has more battery back-up with multiple features than existing rival products in the market. In the light of this, answer the following questions.
 - a) How do you differentiate your smart phone from other rival products?
 - b) On which bases you segment the market for your smart phone?
 - c) How do you, advertise your smart phone?

3 × 15 = 45

KANNADA VERSION

ಎಲ್ಲಾ ವಿಭಾಗಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.
ಪ್ರಶ್ನೆ 13 ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ವಿಭಾಗ - ಅ (ಅಂಕಗಳು: 10 × 2 = 20)

1. ಬೇಕಾದ ಹತ್ತಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ :

- ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು?
- ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು?
- ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಆಧಾರಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- ವಸ್ತು ಎಂದರೇನು?
- ವಸ್ತು ಜೀವಿತ ಕಾಲಚಕ್ರದ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಹಂತಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- ಮುದ್ರೆ ಎಂದರೇನು?
- 'ಕನೆಯನ್ನೇ ಕಬಳಿಸುವ ಬೆಲೆ' (ಸ್ಕಿಮ್ಮಿಂಗ್ ಪೈಸ್) ಎಂದರೇನು?
- ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು?
- ನಿಷೇದಾತ್ಮಕ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು?
- ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನೆ ಎಂದರೇನು?
- ಜಾಹೀರಾತಿನ ಮಾಧ್ಯಮಗಳ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

ವಿಭಾಗ - ಬ (ಅಂಕಗಳು: 3 × 5 = 15)

ಬೇಕಾದ ಮೂರಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

- ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಬರೆಯಿರಿ.
- ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿರಿ.
- ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಯಶಸ್ವಿ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- ಹೊಸ ವಸ್ತು ವಿಫಲವಾಗುವುದೇಕೆ ವಿವರಿಸಿರಿ.
- ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- ಜಾಹೀರಾತಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿರಿ.

ವಿಭಾಗ - ಕ (ಅಂಕಗಳು: 3 × 15 = 45)

ಬೇಕಾದ ಮೂರಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

ಪ್ರಶ್ನೆ 13 (ಪ್ರಕರಣ ಅಧ್ಯಯನ) ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆ.

8. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
9. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆ ಎಂದರೇನು? ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
10. ವಸ್ತುವಿನ ಜೀವಿತ ಕಾಲಚಕ್ರ ಎಂದರೇನು? ಅದರ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
11. ವಸ್ತುವಿನ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
12. ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗ ಎಂದರೇನು? ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗದ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
13. ಪ್ರಕರಣ ಅಧ್ಯಯನ (ಕಡ್ಡಾಯ)

ನೀವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿರುವ ಇತರ ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಫೋನ್‌ಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಬ್ಯಾಟರಿ ಬ್ಯಾಕ್ ಅಪ್ ಇರುವ ಮತ್ತು ಹಲವು ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಒಂದು ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಫೋನನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸಿರುವಿರಿ. ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

- a) ನಿಮ್ಮ ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಫೋನನ್ನು ಇತರ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಫೋನ್‌ಗಳಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನವೆಂದು ಹೇಗೆ ಸಿದ್ಧ ಪಡಿಸುವಿರಿ?
- b) ಯಾವ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನಿಮ್ಮ ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಫೋನ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ವಿಭಜಿಸುವಿರಿ?
- c) ನಿಮ್ಮ ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಫೋನಿನ ಜಾಹೀರಾತನ್ನು ಹೇಗೆ ಮಾಡುವಿರಿ?