

6318 – C11 – IIISCR – M – 22



THIRD SEMESTER B.COM. (REVISED) (NON CBCS) DEGREE  
EXAMINATION, MARCH/APRIL 2022  
**PRINCIPLES OF MARKETING**

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 80

- Instructions :** 1) Answer **all** the questions subject to internal choice.  
2) Q. No. 13 is **compulsory**.

SECTION – A

ವಿಭಾಗ - ಅ

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

(10×2=20)

ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ ಹತ್ತು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ :

a) Define Marketing.

‘ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ’ ಇದನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

b) What is test-marketing ?

‘ಪರೀಕ್ಷಾ ಮಾರಾಟ’ ಎಂದರೇನು ?

c) What is market-segmentation ?

‘ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಂಗಡನೆ’ ಎಂದರೇನು ?

d) What is packaging ?

‘ಗಂಟು ಕಟ್ಟುವಿಕೆ ವಿನ್ಯಾಸ’ ಎಂದರೇನು ?

e) What is Niche-marketing ?

ವಿಶಿಷ್ಟ-ಗ್ರಾಹಕ ಮಾರಾಟ ಎಂದರೇನು ?

f) What is Sales promotion ?

‘ಮಾರಾಟ ಉತ್ತೇಜನೆ’ ಎಂದರೇನು ?

[P.T.O.]

- g) What is labelling ?  
'ಚೀಟಿ ಅಂಟಿಸುವಿಕೆ' ಎಂದರೇನು ?
- h) What is holistic marketing ?  
ಸಮಗ್ರ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು ?
- i) What is penetration price ?  
ಪ್ರವೇಶ ಬೆಲೆ ಎಂದರೇನು ?
- j) What is 'product mix' ?  
'ವಸ್ತು ಮಿಶ್ರಣ' ಎಂದರೇನು ?
- k) What is 'advertising' ?  
'ಜಾಹಿರಾತು' ಎಂದರೇನು ?
- l) Expand :  
i) ISO  
ii) ISI
- ವಿಸ್ತರಿಸಿ :  
i) ISO  
ii) ISI

## SECTION – B

## ವಿಭಾಗ – ಬ

Answer **any three** of the following :

(3×5=15)

ಬೇಕಾದ ಮೂರಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ :

2. Explain briefly any five 'Core-marketing Concepts'.

ಮಾರಾಟ ತಿರುಳಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

3. Explain the process of product planning and development.

ವಸ್ತುವಿನ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.



4. What is pricing ? Explain briefly cost-based pricing.  
ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ? ವೆಚ್ಚ ಆಧಾರಿತ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. What are the advantages of sales-promotion ? Briefly explain.  
ಮಾರಾಟ ಉತ್ತೇಜನದ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
6. Distinguish between market and marketing.  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಇವುಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
7. Explain briefly the essentials of advertisement.  
ಉತ್ತಮ ಜಾಹಿರಾತಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

SECTION – C

ವಿಭಾಗ – ಕ

Answer **any three** of the following questions including question No. 13 which is **compulsory**.

(3×15=45)

ಕಡ್ಡಾಯ ಪ್ರಶ್ನೆ ಸಂಖ್ಯೆ 13ನ್ನು ಒಳಗೊಂಡು ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ :

8. What is product life cycle ? Explain the different stages of product life cycle.  
ವಸ್ತು-ಜೀವನ ಚಕ್ರ ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
9. Explain the different bases of market segmentation.  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಂಗಡಣೆಯ ವಿವಿಧ ತಳಹದಿಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
10. What is channel of distribution ? Explain the different types of channels of distribution.  
ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗ ಎಂದರೇನು ? ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗದ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
11. Explain the different factors affecting the pricing decisions.  
ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

12. What is advertisement ? Explain its importance.  
ಜಾಹಿರಾತು ಎಂದರೇನು ? ಇದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

13. Case study (ಪ್ರಕರಣ ಅಧ್ಯಯನ)

You have developed a new bike which has more battery back-up and gives good milage to the bike-riders. It has also other features like digital touch, attractive outlook etc.  
In the light of this, answer the following questions :

- How do you differentiate your bike from other rival products ?
- On which basis you segment the market for your new bike ?
- How do you advertise your new bike ?

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಇತರೆ ಬೈಕ್‌ಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಬ್ಯಾಟರಿ ಬ್ಯಾಕ್-ಅಪ್ ಹೊಂದಿರುವ ಹೊಸ ಬೈಕೊಂದನ್ನು ನೀವು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿದ್ದೀರಿ, ಅದು ಉತ್ತಮ ಮೈಲೇಜ್ ಹೊಂದಿದ್ದು, ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೇ ಇತರೆ ವಿಶೇಷತೆಗಳಾದ ಡಿಜಿಟಲ್ ಟಚ್, ಆಕರ್ಷಕ ವಿನ್ಯಾಸ ಹೊಂದಿದೆ. ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ :

- ನಿಮ್ಮ ಹೊಸ ಬೈಕ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಬೈಕ್‌ಗಳಿಗಿಂತ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವೆಂದು ನೀವು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುತ್ತೀರಿ ?
- ಯಾವ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನಿಮ್ಮ ಹೊಸ ಬೈಕ್‌ನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ವಿಂಗಡಿಸುವಿರಿ ?
- ನಿಮ್ಮ ಹೊಸ ಬೈಕ್‌ನ ಜಾಹಿರಾತನ್ನು ಹೇಗೆ ಮಾಡುವಿರಿ ?