

021COM012 – F – 24 – 6316



FIRST SEMESTER B.COM. (NEP) DEGREE EXAMINATION,  
FEBRUARY 2024

PRINCIPLES OF MARKETING (DSC – 2)

Time : 2 Hours]

[Max. Marks : 60

- Instructions :** 1) Answer *all* the three Sections.  
2) Question No. 11 is **compulsory**.

SECTION – A

ವಿಭಾಗ – ಅ

(5×2=10)

1. Answer **any 5** of the following :

ಕೆಳಗಿನ ಬೇಕಾದ ಐದಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ :

a) What is marketing ?

ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು ?

b) What is Niche marketing ?

ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು ?

c) What is personal selling ?

ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟ ಎಂದರೇನು ?

d) Define pricing.

ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ಬರೆಯಿರಿ.

e) What do you mean by Branding ?

ಮುದ್ರೆ ಹಾಕುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?

f) What is green marketing ?

ಹಸಿರು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು ?

g) What is rural marketing ?

ಗ್ರಾಮೀಣ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು ?

[P.T.O.]



## SECTION – B

## ವಿಭಾಗ – ಬ

Answer any 4 of the following :

(4×5=20)

ಕೆಳಗಿನ ಬೇಕಾದ ನಾಲ್ಕಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ :

2. Distinguish between traditional marketing and modern marketing.  
ಆಧುನಿಕ ಮತ್ತು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಇವುಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
3. Explain the steps of consumer buying decision process.  
ಗ್ರಾಹಕ ಖರೀದಿ ನಿರ್ಧಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿನ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
4. What is packaging ? Explain its advantages.  
ಗಂಟು ಕಟ್ಟುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
5. Explain the objectives of pricing.  
ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧಾರಿಸುವಿಕೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
6. What are the objectives of sales promotion ?  
ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಯಾವುವು ?

## SECTION – C

## ವಿಭಾಗ – ಕ

Answer any 3 of the following. Q. No. 11 is compulsory.

(3×10=30)

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ 3ಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ. ಪ್ರಶ್ನೆ 11 ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆ.

7. Explain core marketing concepts.  
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮೂಲ/ಪ್ರಮುಖ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
8. Explain different bases of market segmentation.  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ವಿವಿಧ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
9. What is Product Life Cycle ? Explain its different stages.  
ವಸ್ತುವಿನ ಜೀವನ ಕಾಲಚಕ್ರ ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
10. Explain different types of distribution channels.  
ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರದ ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.



11. Case study (Compulsory).

ಪ್ರಕರಣ ಅಧ್ಯಯನ (ಕಡ್ಡಾಯ).

Assume that you have developed a motor bike which is more fuel efficient with multiple features than existing rival product in the market.

1) How do you differentiate your product from other rival products ?

2) What methods would you adopt to promote the sales ?

ಸದ್ಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಇತರ ಮೋಟರ್ ಬೈಕುಗಳಿಗಿಂತ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಇಂಧನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಹಾಗೂ ಇತರ ಹಲವು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಮೋಟರ್ ಬೈಕನ್ನು ನೀವು ವಿವರಿಸುವಿರಿ ಎಂದು ಊಹಿಸಿ.

1) ನಿಮ್ಮ ವಸ್ತುವನ್ನು ಇತರರಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನವೆಂದು ಹೇಗೆ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವಿರಿ ?

2) ಮಾರಾಟವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ನೀವು ಯಾವ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳುವಿರಿ ?

20)

T.O.