



O 214/M

**II Year B.A. Examination, May/June 2010
(Revised SIM Scheme)
Application Oriented Course
MARKETING**

Time : 3 Hours

Max. Marks : 75

PART – A

Answer **any three** questions **not** exceeding **3** pages. **Each** question carries **10** marks. **(10×3=30)**

1. Explain the product life cycle with block diagram.
2. Define sales force management and explain the various aspects of it.
3. Discuss the significance of advertising in marketing.
4. Explain the various pricing methodologies for pricing a product.
5. Define product. Give the classification of product.

PART – B

Answer **any five** questions **not** exceeding **1** page. **Each** question carries **5** marks. **(5×5=25)**

6. What do you understand marketing mix ? Explain the various components of it.
7. Give an account on branding and packaging.
8. Discuss the different types of channels. What factors would you consider while selecting a channel ?
9. Explain the different steps in new product development.
10. Discuss the various objectives of pricing.
11. Describe the various methods of sales promotion with example.
12. Give an account on customer relationship management.

P.T.O.

O 214/M

-2-



PART – C

13. Answer **any five** questions. **Each** question carries **4** marks.

(5×4=20)

- a) Publicity.
- b) Market Research.
- c) Market segmentation.
- d) Service marketing.
- e) Marketing myopia.
- f) Product positioning.
- g) Consumer goods.
- h) Industrial market.

ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

ಭಾಗ - ಎ

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 3 ಪುಟಕ್ಕೆ ಮೀರದಂತೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 10 ಅಂಕಗಳು.

(10×3=30)

1. ಒಂದು ಚಿತ್ರದೊಂದಿಗೆ ವಸ್ತು ಜೀವನ ಚಕ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
2. ಮಾರಾಟ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ನಿರ್ವಹಣೆ ಹಾಗೂ ಅದರ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
3. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಜಾಹೀರಾತಿನ ಮಹತ್ವವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
4. ಒಂದು ವಸ್ತು ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಲ್ಲಿ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
5. ವಸ್ತು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ವಸ್ತುವಿನ ವರ್ಗೀಕರಣ ನೀಡಿ.

ಭಾಗ - ಬಿ

ಯಾವುದಾದರೂ 5 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 5 ಅಂಕಗಳು. ಉತ್ತರ 1 ಪುಟಕ್ಕೆ ಮೀರಬಾರದು.

(5×5=25)

6. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು ? ಅದರಲ್ಲಿರುವ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
7. ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್ ಹಾಗೂ ಪ್ರಾಕೇಜಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶದೀಕರಿಸಿ.



8. ಬೇರೆ ಬೇರೆ ರೀತಿಯ ವಿತರಣಾ ಮಾಧ್ಯಮಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ. ಒಂದು ಮಾಧ್ಯಮವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವಾಗ ಗಮನಿಸಬೇಕಾದ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು ?
9. ಹೊಸ ವಸ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
10. ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಲ್ಲಿನ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
11. ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಉದಾಹರಣೆಯೊಂದಿಗೆ ವಿವರಿಸಿ.
12. ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಣೆ ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ನೀಡಿ.

ಭಾಗ - ಸಿ

13. ಯಾವುದಾದರೂ 5 ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 4 ಅಂಕಗಳು.

(5×4=20)

- a) ಪ್ರಚಾರ.
- b) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಂಶೋಧನೆ.
- c) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ತುಕಡೀಕರಣ.
- d) ಸೇವಾ ಮಾರಾಟ.
- e) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಯೋಫಿಯಾ.
- f) ವಸ್ತು ಸ್ಥಾನೀಕರಣ.
- g) ಗ್ರಾಹಕ ವಸ್ತು.
- h) ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ.