



560

13123

I Semester B.C.L.S. /B.Com./ B.C.S.P./B.C.T.T.
Examination, December 2018
(CBCS Scheme)
COMMERCE
Marketing and Services Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

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

SECTION – A

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

ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು-ಉಪ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಉಪ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಎರಡು ಅಂಕಗಳು.

- a) What is product planning ?

ಉತ್ಪನ್ನ ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು ?

- b) What is reference group ?

ಗುಂಪಿನ ಉಲ್ಲೇಖ ಎಂದರೇನು ?

- c) Define Marketing.

ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

- d) Give the meaning of Tele-marketing.

ಟೆಲಿ- ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಅರ್ಥೈಸಿ.

- e) List four P's of marketing mix.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಿಶ್ರಣದ ನಾಲ್ಕು ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

P.T.O.



f) Who is a travel agent ?

ಪ್ರಯಾಣ ನಿಯೋಗಿ ಎಂದರೆ ಯಾರು ?

g) What is packaging ?

ಗಂಟು ಕಟ್ಟುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?

SECTION – B

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **six marks** . (3×6=18)

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ 3 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 6 ಅಂಕಗಳು.

2. State any six differences between goods and services.

ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ನಡುವಿನ ಆರು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

3. State the benefits of e-business.

ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

4. What is the impact of socio-cultural factors on marketing decision ?

ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ನಿರ್ಣಯಗಳ ಮೇಲೆ ಸಾಮಾಜಿಕ - ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಅಂಶಗಳ ಪರಿಣಾಮಗಳೇನು ?

5. Explain briefly the marketing mix of Hospital services.

ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸೇವೆಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಿಶ್ರಣವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

6. Explain briefly the different channels of distribution.

ವಿವಿಧ ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.



SECTION – C

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **fourteen** marks.

(3×14=42)

ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ 3 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 14 ಅಂಕಗಳು.

7. Define Pricing. Explain the different methods of pricing.

ಬೆಲೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಯ ವಿವಿಧ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

8. Define Service. Explain the various types of Services.

ಸೇವೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಸೇವೆಯ ವಿವಿಧ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

9. Elaborate the various approaches in the study of marketing.

ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನದ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

10. Explain the factors responsible for the growth of service sector in India.

ಭಾರತೀಯ ಸೇವಾ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

11. Explain the factors influencing on consumer behaviour.

ಅನುಭೋಗಿಯ ವರ್ತನೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.



SS – 467

I Semester B.Com. Examination, Nov./Dec. 2018

(CBCS) (F + R) (2014-15 and Onwards)

COMMERCE

Paper – 1.5 : Marketing and Services Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

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

SECTION – A

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

- What is tele-marketing ?
- Give the meaning of retailing.
- State the meaning of consumer behaviour.
- What do you mean by psychological pricing ?
- What is meant by physical distribution ?
- State any four components of service marketing mix.
- Define tourism.

SECTION – B

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **six** marks. (3×6=18)

- State any six goals of marketing.
- Explain briefly the personal factors of consumer behaviour.
- Explain briefly the stages in the product development.
- Briefly explain the steps in building a service blue print.
- State the significance of health care services.

P.T.O.



SECTION – C

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **fourteen** marks.

(3×14=42)

7. Briefly explain the recent trends in marketing.
8. Explain the bases of market segmentation.
9. Explain briefly the various channels of distribution.
10. Discuss the different types of services.
11. Discuss the marketing mix of educational services.



SN – 453

**I Semester B.Com. Examination, November/December 2017
(CBCS) (F+R) (2014-15 and Onwards)**

COMMERCE

1.5 : Marketing and Services Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

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

SECTION – A

1. Answer **any five** sub-questions. **Each** sub-question carries **two** marks. **(5×2=10)**

- What is market ?
- What is green marketing ?
- What is market segmentation ?
- What is consumer behaviour ?
- Give the meaning of product.
- What is service market ?
- What is tourism marketing ?

SECTION – B

Answer **any three** questions. **Each** question carries **six** marks. **(3×6=18)**

- State any six characteristics of marketing.
- Explain the models of e-business.
- Explain the objectives of pricing.
- State the essentials of good brand.
- Describe the service process.

P.T.O.



SECTION - C

Answer **any three** questions. **Each** question carries **fourteen** marks. (3×14=42)

7. Explain the functions of marketing.
8. Explain the bases for market segmentation.
9. Explain the stages involved in new product development.
10. Define services. Explain the characteristics of services.
11. Explain the characteristics and economic significance of tourism.

ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

ವಿಭಾಗ - ಎ

1. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ 5 ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರ ಬರೆಯಿರಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 2 ಅಂಕಗಳು. (5×2=10)
 - a) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ?
 - b) ಹಸಿರು ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?
 - c) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಘಟಕೀಕರಣ ಎಂದರೇನು ?
 - d) ಅನುಭೋಗಿಯ ವರ್ತನೆ ಎಂದರೇನು ?
 - e) ಉತ್ಪನ್ನ ಎಂದರೇನು ?
 - f) ಸೇವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ?
 - g) ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ?

ವಿಭಾಗ - ಬಿ

- ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 6 ಅಂಕಗಳು. (3×6=18)
2. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಆರು ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
 3. ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.



4. ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. ಉತ್ತಮ ಮುದ್ರೆಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
6. ಸೇವಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

ವಿಭಾಗ - ಸಿ

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 14 ಅಂಕಗಳು.

(3×14=42)

7. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
 8. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗೀಕರಣದ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
 9. ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
 10. 'ಸೇವೆಗಳು' ಪದವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಸೇವೆಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
 11. ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮದ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
-



NS – 408

I Semester B.Com. Examination, November/December 2016

(CBCS) (F + R)

(2014 – 15 & Onwards)

COMMERCE

1.5 : Marketing and Services Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

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

SECTION – A

Answer **any five** of the following questions. **Each** question carries **two** marks.

(5×2 = 10)

1. a) What is market ?

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ?

b) What is consumer behaviour ?

ಗ್ರಾಹಕನ ವರ್ತನೆ ಎಂದರೇನು ?

c) Write any two elements of marketing-mix.

ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮಿಶ್ರಣವನ್ನು ರೂಪಗೊಳಿಸುವ ಎರಡು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

d) What is service-mix ?

ಸೇವಾ ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು ?

e) Who is a Travel Agent ?

ಪ್ರಯಾಣದ ದಲ್ಲಾಳಿ ಎಂದರೆ ಯಾರು ?

f) Write any two models of E-Business.

ಇ-ವ್ಯವಹಾರದ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

g) Expand the following :

ಕೆಳಗಿನವುಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಿ :

a) FCI

b) PDS

P.T.O.



SECTION – B

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **six** marks.

(3×6 = 18)

2. State any six objectives of Marketing.

ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಆರು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

3. Explain the stages in product development.

ಉತ್ಪನ್ನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

4. Describe the services process.

ಸೇವಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

5. Explain the promotion-mix.

ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಮಿಶ್ರಣವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

6. What are the essentials of a good qualities of a salesman ?

ಯಶಸ್ವೀ ಮಾರಾಟ ಚತುರನಲ್ಲಿರಬೇಕಾದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳಾವುವು ?

SECTION – C

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **fourteen** marks.

(3×14 = 42)

7. Explain the approaches to the study of Marketing.

ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯಾ ಶಾಸ್ತ್ರದ ಅಧ್ಯಯನದ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

8. What are external macro environmental forces ? Explain.

ವಿಶಾಲಾತ್ಮಕ ಪರಿಸರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಬಾಹ್ಯ ಅಂಶಗಳಾವುವು ? ವಿವರಿಸಿ.

9. What is product planning ? Describe the factors influencing product planning.

ಉತ್ಪನ್ನ ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು ? ಉತ್ಪನ್ನ ಯೋಜಿಸುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

10. Explain briefly, the significance of Tourism.

ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮದ ಮಹತ್ವವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

11. Explain different types of services.

ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.



UN – 346

I Semester B.Com. Examination, Nov./Dec. 2015
COMMERCE
(CBCS) (F+R) (2014-15 and Onwards)
1.5 : Marketing and Services Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

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

SECTION – A

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

1. a) What is a Market ?
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ?
- b) What is meant by Relationship Marketing ?
ಸಂಬಂಧ ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?
- c) Give the meaning of 'Marketing Environment'.
'ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಪರಿಸರ' ಇದರ ಅರ್ಥ ತಿಳಿಸಿ.
- d) What is Product-Mix ?
ವಸ್ತು ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು ?
- e) What is Service Mix ?
ಸೇವಾ ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು ?
- f) What is meant by Market Segmentation ?
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗೀಕರಣ ಎಂದರೇನು ?
- g) What is Social Marketing Concept ?
ಸಾಮಾಜಿಕ ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಪರಿಭಾವನೆ ಎಂದರೇನು ?

SECTION – B

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **six** marks : (3×6=18)

2. What are the requisites of sound market segmentation ?
ಆರೋಗ್ಯಕರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗೀಕರಣಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು ?
3. Distinguish between advertising and personal selling.
ಜಾಹಿರಾತಿಗೂ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟಕ್ಕೂ ಇರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

P.T.O.



4. Describe the Service Process.
ಸೇವಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. Explain the impact of socio-cultural environment on marketing decisions.
ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ನಿರ್ಣಯಗಳ ಮೇಲೆ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಪರಿಸರದ ಪರಿಣಾಮಗಳೇನು ?
6. Write short notes on 'Selling Concept' and 'Marketing Concept'.
'ಮಾರಾಟದ ಪರಿಭಾಷನೆ' ಮತ್ತು 'ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಪರಿಭಾಷನೆ' ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.

SECTION – C

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **fourteen** marks :

(3×14=42)

7. Define Product Planning. Describe the factors Influencing Product Planning.
ಉತ್ಪನ್ನ ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು ? ಉತ್ಪನ್ನ ಯೋಜಿಸುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
8. Explain the different types of services.
ವಿವಿಧ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
9. Explain the bases of market-segmentation.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗೀಕರಣದ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
10. What is promotion ? Explain its significance.
ಪ್ರವರ್ತನೆ ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
11. Explain the approaches to the study of marketing.
ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆಯ ಅಧ್ಯಯನದ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.



UN – 346

I Semester B.Com. Examination, Nov./Dec. 2015

COMMERCE

(CBCS) (F+R) (2014-15 and Onwards)

1.5 : Marketing and Services Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

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

SECTION – A

Answer **any five** of the following sub-questions. **Each** question carries **two** marks :

(5×2=10)

1. a) What is a Market ?
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ?
- b) What is meant by Relationship Marketing ?
ಸಂಬಂಧ ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?
- c) Give the meaning of 'Marketing Environment'.
'ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಪರಿಸರ' ಇದರ ಅರ್ಥ ತಿಳಿಸಿ.
- d) What is Product-Mix ?
ವಸ್ತು ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು ?
- e) What is Service Mix ?
ಸೇವಾ ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು ?
- f) What is meant by Market Segmentation ?
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗೀಕರಣ ಎಂದರೇನು ?
- g) What is Social Marketing Concept ?
ಸಾಮಾಜಿಕ ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಪರಿಭಾಷನೆ ಎಂದರೇನು ?

SECTION – B

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **six** marks :

(3×6=18)

2. What are the requisites of sound market segmentation ?
ಆರೋಗ್ಯಕರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗೀಕರಣಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು ?
3. Distinguish between advertising and personal selling.
ಜಾಹಿರಾತಿಗೂ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟಕ್ಕೂ ಇರುವ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

P.T.O.

UN – 346



4. Describe the Service Process.
ಸೇವಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. Explain the impact of socio-cultural environment on marketing decisions.
ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ನಿರ್ಣಯಗಳ ಮೇಲೆ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಪರಿಸರದ ಪರಿಣಾಮಗಳೇನು ?
6. Write short notes on 'Selling Concept' and 'Marketing Concept'.
'ಮಾರಾಟದ ಪರಿಭಾಷೆ' ಮತ್ತು 'ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಪರಿಭಾಷೆ' ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.

SECTION – C

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries

fourteen marks :

(3×14=42)

7. Define Product Planning. Describe the factors Influencing Product Planning.
ಉತ್ಪನ್ನ ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು ? ಉತ್ಪನ್ನ ಯೋಜಿಸುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
8. Explain the different types of services.
ವಿವಿಧ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
9. Explain the bases of market-segmentation.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗೀಕರಣದ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
10. What is promotion ? Explain its significance.
ಪ್ರವರ್ತನೆ ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
11. Explain the approaches to the study of marketing.
ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆಯ ಅಧ್ಯಯನದ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.



SN – 577

I Semester B.Com. Examination, Nov. /Dec. 2014
(CBCS) (Freshers)(2014-15 & Onwards)
COMMERCE
1.5 Marketing and Service Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

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

SECTION – A

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

1. a) What is Relationship Marketing ?

ಸಂಬಂಧ ವಿಕೃಯಿಸುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?

b) State any two components of political environment.

ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ರಾಜಕೀಯ ಪರಿಸರ ಸಾಧಕಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

c) Define Consumer Behaviour.

ಅನುಭೋಗಿ ವರ್ತನೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

d) What is Branding ?

ಮುದ್ರೆ ಹಾಕುವುದು ಎಂದರೇನು ?

e) Define Service.

ಸೇವೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

f) Who is a Travel Agent ?

ಪ್ರಯಾಣ ನಿಯೋಗಿ ಎಂದರೆ ಯಾರು ?

g) Define Marketing.

ವಿಕೃಯಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

P.T.O.



SECTION – B

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **six** marks.

(3×6=18)

2. State any six objectives of Marketing.
'ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ'ಯ ಆರು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
3. How does Technological Environment influence Marketing ?
ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಪರಿಸರ ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ತನ್ನ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಹೇಗೆ ಬೀರಿದೆ ?
4. Briefly explain the various stages in product development.
ಉತ್ಪನ್ನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ.
5. State the merits of Personal Selling.
ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರುವಿಕೆ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ.
6. Differentiate between Products and Services.
ಸರಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳೇನು ?

SECTION – C

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **fourteen** marks.

(3×14 = 42)

7. Explain the functions of Marketing.
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
8. Explain the basis for Market Segmentation.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗೀಕರಣದ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
9. What is Product Life Cycle ? Explain the various stages in Product life cycle.
ವಸ್ತು ಜೀವನಚಕ್ರವೆಂದರೇನು ? ವಸ್ತು ಜೀವನಚಕ್ರದ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
10. Explain the factors responsible for the growth of service sector in India.
ಭಾರತದ ಸೇವಾಕ್ಷೇತ್ರದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
11. What is Promotion ? Explain its significance.
ಪ್ರವೇಶಿಕೆ ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.