



48023/A0230

Reg. No.

--	--	--	--	--	--	--	--

I Semester B.Com. (NEP) Degree Examination, April - 2023**Principles of Marketing
(Repeater/Regular)****Time : 2 Hours****Maximum Marks : 60****Instructions to Candidates:**

- 1) All Sections are compulsory.
- 2) Answer all the questions as per internal choice.

Section-A

ವಿಭಾಗ - ಅ

Answer any five of the following.**(5×2=10)**

ಬೇಕಾದ ಐದು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

1. a) Define Marketing.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ಕೊಡಿ.
- b) What is meant by consumer buying behaviour?
ಗ್ರಾಹಕರ ಕೊಳ್ಳುವ ವರ್ತನೆ ಎಂದರೇನು ?
- c) Define Product.
ಸರಕು ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ಕೊಡಿ.
- d) What is branding?
ಮುದ್ರೆಯೊತ್ತುವುದು ಎಂದರೇನು ?
- e) What is Promotion mix?
ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಪ್ರವರ್ಧನೆ ಎಂದರೇನು ?
- f) State four P's of marketing mix.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಿಶ್ರಣದ ನಾಲ್ಕು 'ಪಿ'ಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ.
- g) What is Digital marketing?
ಡಿಜಿಟಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು ?

[P.T.O.]



Section-B

ವಿಭಾಗ - ಬ

Answer any three of the following.

(3×5=15)

- ಬೇಕಾದ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.
2. Explain the concepts of Marketing.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
 3. Explain the buying decision process.
ಖರೀದಿ ನಿರ್ಧಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
 4. Explain the product planning process.
ವಸ್ತುವಿನ ವಿನ್ಯಾಸದ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
 5. Explain the types of channels of distribution.
ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗಗಳ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
 6. Explain the advantages and dis-advantages of e-mail marketing.
ಈ-ಮೇಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಅನುಕೂಲತೆ ಮತ್ತು ಅನಾನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

Section-C

ವಿಭಾಗ - ಕ

Answer any two of the following.

(2×10=20)

- ಬೇಕಾದ ಎರಡು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.
7. Explain the product life cycle.
ವಸ್ತುವಿನ ಜೀವನ ಚಕ್ರ ವಿವರಿಸಿರಿ.
 8. Write a short note on
 - a) Market segmentation.
 - b) Branding.
 ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿರಿ.
 - a) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆ
 - b) ಮುದ್ರೆ
 9. Define E-branding. Explain the advantages and disadvantages of e-retailing.
ಈ-ರಿಟೇಲಿಂಗ್ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ಕೊಡಿ ? ಅದರ ಅನುಕೂಲತೆ ಮತ್ತು ಅನಾನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
 10. Explain Marketing Environmental factors.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪರಿಸರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

Section-D

ವಿಭಾಗ - ಡ

11. Compulsory Question (Case Study)

(1×15=15)

ಕಡ್ಡಾಯ ಪ್ರಶ್ನೆ (ಪ್ರಕರಣ ಅಧ್ಯಯನ)

1. L.G. Co. is known for production of electronic goods. New company has launched a new mobile handset in the market. Being a sales manager suggest sales promotional steps.

ಎಲ್.ಜಿ. ಕಂಪನಿ ಇದು ಒಂದು ಇಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಉತ್ಪನ್ನ ತಯಾರಿಸುವ ಕಂಪನಿ. ಈಗ ಇದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಹೊಸ ಮೊಬೈಲ್ ಹ್ಯಾಂಡ್‌ಸೆಟ್‌ನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆಗೊಳಿಸಿದೆ. ತಾವು ಒಬ್ಬ ಮಾರಾಟ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕನಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿರಿ.

2. Sudhiksha Ltd. is manufacturing various medicines company is planning to diversify its product line. Hence the company intends to develop a new cosmetic. Therefore, you are required to suggest the company the ways and means obtaining new product ideas.

ಸುಧಿಕ್ಷಾ ಲಿಮಿಟೆಡ್. ಅನೇಕ ತರಹದ ಔಷಧಿಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದೆ. ಈಗ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಸದುಪಯೋಗ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಲುವಾಗಿ ಹೊಸ ವಸ್ತುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದೆ. ಆ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಕಂಪನಿಯು ಒಂದು ಹೊಸ ಸೌಂದರ್ಯ ವರ್ಧಕವನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಲು ಆಲೋಚಿಸುತ್ತಿದೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಈ ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ಹೊಸ ವಸ್ತುವಿನ ರೂಪರೇಷಗಳ ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಯಾವ ಯಾವ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಪಡೆಯಬಹುದೆಂದು ಸೂಕ್ತ ಸಲಹೆ ನೀಡಿರಿ.

3. Ashok Ltd is a leading manufacturer of electronic goods with rich experience in the field. Now the company has developed a new mobile handset which gets charged automatically from solar rays. There is no need for electricity to charge the handset. Company requests you to design a meaningful and effective advertising copy for the new mobile handset.

ಅಶೋಕ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಉಪಕರಣಗಳ ತಯಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಅಗ್ರಸ್ಥಾನ ಹೊಂದಿದ್ದು ಅಪಾರ ಅನುಭವ ಕೂಡ ಹೊಂದಿದೆ. ಸದ್ಯ ಕಂಪನಿಯು ಸೂರ್ಯಕಿರಣಗಳಿಂದ ತನ್ನಿಂದ ತಾನೇ ಚಾರ್ಜ್ ಆಗಬಲ್ಲ ಹೊಸ ಮೊಬೈಲ್ ಹ್ಯಾಂಡ್‌ಸೆಟ್‌ನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿದೆ. ಈ ಹ್ಯಾಂಡ್‌ಸೆಟ್‌ಗೆ ವಿದ್ಯುತ್ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ. ನೀವು ಪ್ರಸ್ತುತ ಕಂಪನಿಯ ಪರವಾಗಿ ಈ ಹೊಸ ಮೊಬೈಲ್ ಹ್ಯಾಂಡ್‌ಸೆಟ್‌ನ ಅರ್ಥ ಪೂರ್ಣ ಹಾಗೂ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾದ ಜಾಹೀರಾತು ಪ್ರತಿಯೊಂದನ್ನು ತಯಾರಿಸಿರಿ.