

021COM012 – F – 23 – 8364



FIRST SEMESTER B.COM. (NEP) DEGREE EXAMINATION, MARCH 2023

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

1. Answer **any 5** of the following. **(5×2=10)**
- a) What is Social Marketing ?
 - b) Mention any two functions of marketing.
 - c) What is consumer oriented concept of marketing ?
 - d) What is product planning ?
 - e) What is advertisement ?
 - f) What is skimming pricing ?
 - g) What is packing ?

SECTION – B

- Answer **any 4** of the following. **(4×5=20)**
- 2. Explain the modern concept of marketing.
 - 3. Explain in brief the market segmentation.
 - 4. Explain the stages of product life cycle.
 - 5. Explain briefly methods of pricing.
 - 6. Explain the objectives of sales promotion.

[P.T.O.]



SECTION – C

Answer **any 3** of the following. Q. No. **11** is **compulsory**. (3×10=30)

7. Explain the importance of marketing.
8. Explain the stages of new product planning and development.
9. Explain the factors influencing the pricing decisions.
10. Explain the different types of channels of distribution.

11. Case study :

Your professor has written a new book on “Principles of Marketing”. This text book is simple to read and easy to understand. It is designed as per NEP syllabus, and also oriented towards inculcating marketing skills among the students.

In the light of this, answer the following questions :

- a) How do you differentiate new text book than existing books of marketing ?
- b) Which method of pricing you prefer ?
- c) What type of distribution channel you prefer ?

ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೂಲತತ್ವಗಳು

ಸೂಚನೆಗಳು : 1) ಎಲ್ಲಾ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.
2) ಪ್ರಶ್ನೆ **11** ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆ.

ವಿಭಾಗ - ಅ

1. ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ 5 ಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

(5×2=10)

- a) ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು ?
- b) ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಎರಡು ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.



- c) ಗ್ರಾಹಕ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯ ಮಾರಾಟ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ ಎಂದರೇನು ?
- d) ವಸ್ತುವಿನ ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು ?
- e) ಜಾಹೀರಾತು ಎಂದರೇನು ?
- f) ಕೆನೆಯನ್ನೇ ಕಬಳಿಸುವ ಬೆಲೆ ಎಂದರೇನು ?
- g) ಗಂಟು ಕಟ್ಟುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?

ವಿಭಾಗ - ಬ

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ 4 ಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

(4×5=20)

- 2. ಆಧುನಿಕ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 3. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 4. ವಸ್ತುವಿನ ಜೀವಿತ ಕಾಲಚಕ್ರದ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 5. ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆಯ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 6. ಮಾರಾಟ ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

ವಿಭಾಗ - ಕ

ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ 3 ಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ. ಪ್ರಶ್ನೆ 11 ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆ.

(3×10=30)

- 7. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 8. ಹೊಸವಸ್ತುವಿನ ಯೋಜನೆ ಹಾಗೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 9. ವಸ್ತುವಿನ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರಬಹುದಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 10. ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗದ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.



11. (ಪ್ರಕರಣ ಅಧ್ಯಯನ) :

ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಾಧ್ಯಾಪಕರೊಬ್ಬರು “ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ತತ್ವಗಳು” ಎಂಬ ಹೊಸ ಪಠ್ಯ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ರಚಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಪಠ್ಯ ಪುಸ್ತಕವು ಓದಲು ಸುಲಭವಾಗಿದ್ದು, ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಸುಲಭವಾಗಿದೆ. ಈ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು NEP ಪಠ್ಯಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಅನುಸಾರವಾಗಿ ರಚಿಸಲಾಗಿದ್ದು, ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಕಲೆಯ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಮೈಗೂಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ದೇಶ ಹೊಂದಿದೆ.

ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ, ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ :

- ಈ ಹೊಸ ಪಠ್ಯಪುಸ್ತಕವು ಈಗ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ “ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ತತ್ವಗಳು” ಎಂಬ ವಿಷಯದ ಪುಸ್ತಕಗಳಿಗಿಂತ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ ?
- ಯಾವ ಬೆಲೆ ನಿಗದಿ ವಿಧಾನವನ್ನು ನೀವು ಆಯ್ದುಕೊಳ್ಳುವಿರಿ ?
- ಯಾವ ಹಂಚಿಕೆ ವಿಧಾನವನ್ನು ನೀವು ಅನುಸರಿಸುತ್ತೀರಿ ?