

021COM012 – O – 24 – 6416



**FIRST SEMESTER B.COM. (NEP) DEGREE
EXAMINATION, JANUARY/FEBRUARY 2025**

(Repeaters)

COMMERCE

Principles of Marketing (DSC – 2)

Time : 2 Hours]

[Max. Marks : 60

Instructions : 1) Answer *all* the three Sections.

2) Question No. 11 (case study) is **compulsory**.

SECTION – A

1. Answer **any five** questions. **Each** question carries **2** marks.

(5×2=10)

- What is marketing ?
- What is market segmentation ?
- What is product mix ?
- What is e-retailing ?
- What is direct marketing ?
- Define pricing.
- What is product planning ?

SECTION – B

Answer **any four** of the following. **Each** question carries **5** marks.

(4×5=20)

- Differentiate between marketing and selling.
- Explain the importance of marketing.
- Explain the steps of consumer buying decision process.
- Explain the importance of branding.
- What are the recent developments in marketing ?

[P.T.O.]



SECTION – C

Answer **any three** of the following. Q.No.11 is compulsory. **Each** question carries **10** marks.

(3×10=30)

7. Explain the functions of marketing.
8. Explain the different methods of product pricing.
9. Explain the bases of market segmentation.
10. Explain the different types of distribution channels.
11. Case study (**Compulsory**)

Assume that you have developed a car with more safety 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 ?

ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ
ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೂಲತತ್ವಗಳು

ಸೂಚನೆಗಳು : 1) ಎಲ್ಲಾ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

2) ಪ್ರಶ್ನೆ ಸಂಖ್ಯೆ 11 (ಪ್ರಕರಣ ಅಧ್ಯಯನ) ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆ.

ವಿಭಾಗ – ಅ

1. ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ 5ಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೂ 2 ಅಂಕಗಳು.

(5×2=10)

- a) ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು ?
- b) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆ ಎಂದರೇನು ?
- c) ವಸ್ತು ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು ?
- d) ಇ-ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ (ಇ-ರಿಟೇಲಿಂಗ್) ಎಂದರೇನು ?
- e) ನೇರ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?
- f) ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ಬರೆಯಿರಿ.
- g) ಸರಕು ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು ?



ವಿಭಾಗ - ಬ

(4×5=20)

- ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ 4ಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೂ 5 ಅಂಕಗಳು.
2. ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ.
 3. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
 4. ಗ್ರಾಹಕರ ಖರೀದಿ ನಿರ್ಧಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿನ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
 5. ಮುದ್ರೆ ಹಾಕುವಿಕೆಯ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
 6. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಇತ್ತೀಚಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

ವಿಭಾಗ - ಕ

(3×10=30)

ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ 3ಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ. ಪ್ರಶ್ನೆ 11 ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೂ 10 ಅಂಕಗಳು.

7. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
8. ವಸ್ತುವಿನ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆಯ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
9. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ವಿವಿಧ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
10. ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರದ ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
11. ಪ್ರಕರಣ ಅಧ್ಯಯನ (ಕಡ್ಡಾಯ)
ಸದ್ಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಇತರ ಕಾರುಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸುರಕ್ಷತೆಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಕಾರನ್ನು ನೀವು ತಯಾರಿಸುವಿರಿ ಎಂದು ಊಹಿಸಿ.
1) ನಿಮ್ಮ ವಸ್ತುವನ್ನು ಇತರರಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನವೆಂದು ಹೇಗೆ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವಿರಿ ?
2) ಮಾರಾಟವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ನೀವು ಯಾವ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳುವಿರಿ ?