



Q.P. Code : 51328

Third Year B.Com. Degree Examination, October 2015
(Directorate of Distance Education)
COMMERCE
DCC – 280 : Marketing Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70/80

- Instructions :** 1) Students who have attended 30 marks. IA Scheme will have to answer for total of 70 marks.
30 ಅಂಕಗಳ ಆಂತರಿಕ ಪದ್ಧತಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಬರುವ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು 70 ಅಂಕಗಳ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಬೇಕು.
- 2) Students who have attended 20 marks. IA Scheme will have to answer for total of 80 marks.
20 ಅಂಕಗಳ ಆಂತರಿಕ ಪದ್ಧತಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಬರುವ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು 80 ಅಂಕಗಳ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಬೇಕು.
- 3) Note : Q. No. (14 or 15) in Section – D is compulsory for 80 marks scheme only.
ಸೂಚನೆ: ವಿಭಾಗ ಡಿಯಲ್ಲಿನ ಪ್ರ. ಸಂಖ್ಯೆ (14 ಅಥವಾ 15) 80 ಅಂಕಗಳ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸುವವರಿಗೆ ಕಡ್ಡಾಯ.

SECTION – A

ವಿಭಾಗ – ಎ

I. Answer any TWO questions. 5 marks each.

(2×5=10)

ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 5 ಅಂಕಗಳು.

1) What are the core concepts of Marketing ?

ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ಯಮದ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು ?

2) State the types of product.

ವಸ್ತುಗಳ ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳ ವಿಧಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

3) Who is customer ? What is customer loyalty ?

ಗ್ರಾಹಕ ಎಂದರೆ ಯಾರು ? ಗ್ರಾಹಕನ ಬದ್ಧತೆ ಎಂದರೆ ಏನು ?

4) Write the various types of promotion tool.

ಪ್ರಚಾರದ ವಿವಿಧ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

P.T.O.



SECTION – B

ವಿಭಾಗ – ಬಿ

II. Answer any **THREE** questions. **10 marks each.**

(3×10=30)

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ. ತಲಾ 10 ಅಂಕಗಳು.

5) What is Trade Credit ? Discuss the needs, advantages and disadvantages of trade credit.

ವ್ಯಾಪಾರ ಸಾಲ ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ಅವಶ್ಯಕತೆ, ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಅನಾನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

6) What is the meaning of rural marketing ? And what are the typical and special problems faced by the rural marketing ?

ಗ್ರಾಮೀಣ ಸ್ಥಳೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ? ಅದು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಪುರಾತನ ಮತ್ತು ವಿನೂತನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

7) What is sales management ? What are the functions and problems of sales management ?

ವ್ಯಾಪಾರ ನಿರ್ವಹಣೆ ಎಂದರೇನು ? ವ್ಯಾಪಾರ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಕಾರ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

8) Define advertising and explain the long-term objectives of advertising.

ಜಾಹೀರಾತು ಎಂದರೇನು ? ದೀರ್ಘಕಾಲದವರೆಗಿನ ಜಾಹೀರಾತಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

9) Define sales promotion. Explain the objectives and kinds of sales promotion.

ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರಚಾರವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರಚಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ವಿಧಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

SECTION – C

ವಿಭಾಗ – ಸಿ

III. Answer any **TWO** questions. **15 marks each.**

(2×15=30)

ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ. ತಲಾ 15 ಅಂಕಗಳು.

10) What is MIS ? Explain the needs and characteristics of MIS.

MIS ಎಂದರೇನು ? MISನ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಮತ್ತು ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

11) Explain the classification of consumer goods and its characteristics.

ಬಳಕೆದಾರರ ಸರಕುಗಳ ವಿಂಗಡಣೆ ಮತ್ತು ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.



12) What do you mean by industrial goods ? What are the different types of industrial goods and differences between industrial goods and consumer goods ? Explain.

ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸರಕುಗಳು ಎಂದರೇನು ? ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸರಕುಗಳ ವಿಧಗಳು ಯಾವುವು ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕಾ ಸರಕುಗಳಿಗೂ, ಬಳಕೆದಾರರ ಸರಕುಗಳಿಗೂ ಇರುವಂತೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಾವುವು ?

13) Define Product Life Cycle. Explain the different phases of Product Life Cycle (PLC) with chart.

ವಸ್ತುವಿನ ಕಾಲಚಕ್ರ ಎಂದರೇನು ? ವಸ್ತುವಿನ ಕಾಲಚಕ್ರದ ಮುಖ್ಯ ಹಂತಗಳನ್ನು ಚಿತ್ರ ಸಮೇತ ವಿವರಿಸಿ.

SECTION - D

ವಿಭಾಗ - ಡಿ

Note : Compulsory question for 80 marks scheme.

ಸೂಚನೆ : 80 ಅಂಕಗಳ ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಗೆ ಇರುವ ಕಡ್ಡಾಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು.

IV. Answer any ONE of the following questions: 10 marks each.

(1×10=10)

ಯಾವುದಾದರೂ ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 10 ಅಂಕಗಳು.

14) What is the meaning of co-operative marketing ? Write the objectives and features of co-operative marketing.

ಸಹಕಾರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತು ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

15) How the consumer market should be changed radically during the last 10 years in India ? Explain it.

ಹೇಗೆ ನಮ್ಮ ಭಾರತ ದೇಶದ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಥವಾ ಬಳಕೆದಾರರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ಆದಂತೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಅರ್ಥೈಸುವಿರಿ ? ಅದನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.