

III Semester B.Com. Examination, November/December 2017  
MARKETING MANAGEMENT (General)  
(New) (CBCS)

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

SECTION - A

Answer any 5 (five) questions.

(5x2=10)

1. Define Marketing.  
ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ನೀಡಿ.
2. What is Market Segmentation ?  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆ ಎಂದರೇನು ?
3. What is Product ?  
ವಸ್ತು ಎಂದರೇನು ?
4. What is direct selling ?  
ನೇರ ಮಾರಾಟ ಎಂದರೇನು ?
5. What is customer relationship management ?  
ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಣೆ ಎಂದರೇನು ?
6. What is Social Marketing ?  
ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?
7. What is E-Marketing ?  
ಇ-ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?

SECTION - B

Answer any 3 (three) questions.

(3x5=15)

1. State the differences between Selling and Marketing.  
ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಯ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
2. Explain the essential features of a product.  
ವಸ್ತುವಿನ ಅವಶ್ಯಕ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

P.T.O.



37322

3. Explain the characteristics of channels of distribution.  
ವಿತರಣೆಯ ಮಾರ್ಗಗಳ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
4. Explain the benefits of customer satisfaction.  
ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂತೃಪ್ತಿಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
5. State the importance of Niche Marketing.  
ನಿಶಿ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

SECTION – C

Answer any 3 (three) questions.

(3×15=45)

6. Explain the benefits of Marketing to Society.  
ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಯಿಂದ ಆಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
7. Explain the bases for Market Segmentation.  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
8. What is product life cycle ? Explain the stages of product life cycle.  
ವಸ್ತುವಿನ ಜೀವಿತ ಕಾಲಚಕ್ರ ಎಂದರೇನು ? ವಸ್ತುವಿನ ಜೀವಿತ ಕಾಲಚಕ್ರದ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
9. Explain the reasons for failure of a new product.  
ಹೊಸ ವಸ್ತುವಿನ ವಿಫಲತೆಗೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
10. Explain the benefits of customer relationship management.  
ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.