

CIS 091 B-14

B.Com. Ist Semester Degree Examination
Commerce

(Principles of Marketing)

Paper - 1.6

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 80

Instructions to Candidates:

- i) Attempt all the sections according to the internal choice.

Section - A

ಭಾಗ - ಅ

Answer any Ten of the following.

10 x 2 = 20

ಬೇಕಾದ ಹತ್ತಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

- 1) Define marketing management.
ಮಾರಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿರಿ.
- 2) Define public ware house.
ಸಾರ್ವಜನಿಕ ದಾಸ್ತಾನು ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿರಿ.
- 3) State any two steps of market segmentation.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಭಾಗ ಮಾಡುವಿಕೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 4) Define product differentiation.
ಸರಕು ಪ್ರಭೇದೀಕರಣ ಎಂದರೇನು ?
- 5) Define branding.
ಮುದ್ರೆ ಒತ್ತುವ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿರಿ.



CIS 091 B-14/2014

(1)

[Contd....

- 6) Define sealed bid price.
ಮೊಹರಾದ ಬೆಲೆ ಬೇಡಿಕೆಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿರಿ.

- 7) Define advertising.
ಜಾಹೀರಾತಿನ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿರಿ.

- 8) How do you segment for consumer status?
ಗ್ರಾಹಕರ ಘನತೆಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಹೇಗೆ ವಿಭಜನೆ ಮಾಡುವಿರಿ ?

- 9) What is Bank Services?
ಬ್ಯಾಂಕು ಸೇವೆಗಳೆಂದರೇನು ?

- 10) What is insurance services?
ವಿಮೆ ಸೇವೆಗಳೆಂದರೇನು ?

- 11) Define research report?
ಸಂಶೋಧನೆಯ ವರದಿ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿರಿ.

- 12) What is product research?
ವಸ್ತು ಸಂಶೋಧನೆ ಎಂದರೇನು ?

Section - B

ಭಾಗ - ಬ

Answer any Three of the following.

3 x 5 = 15

ಬೇಕಾದ ಮೂರಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

- 13) Distinguish between selling and marketing.
ವಿಕ್ರಯ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಾವುವು ?
- 14) Explain practically segmentation in Hubli-Dharwad KSRTC.
ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ರಸ್ತೆ ಸಾರಿಗೆ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹುಬ್ಬಳ್ಳಿ-ಧಾರವಾಡ ನಗರಗಳಿಗೆ ತನ್ನ ಪ್ರಯಾಣಿಕರಿಗೆ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕವಾಗಿ ಪಾಲಿಸುತ್ತಿರುವ ವಿಭಜನೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 15) Explain briefly the stages of product life cycle.
ವಸ್ತುವಿನ ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ಹಂತಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

CIS 091 B-14

(2)

- 16) Explain the importance of pricing.
ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

- 17) Explain any four consumer services.
ಯಾವುದಾದರೂ ನಾಲ್ಕು ಗ್ರಾಹಕರ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

Section - C

ಭಾಗ - ಕ

Answer any three of the following.

3 x 15 = 45

ಬೇಕಾದ ಮೂರಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

- 18) Explain the various concepts of Marketing.
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ವಿವಿಧ ಪರಿಭಾಷೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 19) What is product ? Explain features of product.
ವಸ್ತು ಎಂದರೇನು ? ಮತ್ತು ವಸ್ತುವಿನ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 20) What is pricing ? What are the objectives of Pricing.
ಬೆಲೆ ನಿಗದೀಕರಣ ಎಂದರೇನು ? ಮತ್ತು ಬೆಲೆ ನಿಗದೀಕರಣದ ಉದ್ದೇಶಗಳಾವುವು. ವಿವರಿಸಿ.
- 21) Explain Industrial services.
ಔದ್ಯೋಗಿಕರಣ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 22) What is Marketing research ? What are the areas of marketing research. Explain.
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಂಶೋಧನೆ ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.



CIS 091 B-14

(3)

CIS 090 B-15

B.Com. Ist Semester Degree Examination
Commerce
(Principles of Marketing)
Paper - 1.6

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 80

Instructions to Candidates:

Attempt all Sections according to the internal choice.

Section - A

ಭಾಗ - ಅ

Answer any Ten of the following.

(10 × 2 = 20)

- 1) Define modern marketing.
ಆಧುನಿಕ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿರಿ.
- 2) Name the functions of Exchange.
ವಿನಿಮಯ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ.
- 3) State any two advantages of market segmentation.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಭಾಗ ಮಾಡುವಿಕೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಎರಡು ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- 4) Mention any two stages of product life cycle.
ವಸ್ತುವಿಜಿತ ಚಕ್ರದ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಹಂತಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- 5) Explain two types of packing.
ಎರಡು ಪ್ರಕಾರದ ಹೊದಿಕೆಯ ವಿಧಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.



CIS 090 B-15/2015

(1)

[Contd....

6) What is labelling ?

ಗುರುತಿನ ಚೀಟಿ ಹಚ್ಚುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?

7) What is Price ?

ಬೆಲೆ ಎಂದರೇನು ?

8) What is F.O.B. Pricing ?

ಎಫ್.ಓ.ಬಿ. ಬೆಲೆ ಎಂದರೇನು ?

9) Define marketing services.

ಸೇವೆಗಳ ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿರಿ.

10) Explain consumer services in marketing.

ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

11) What is market research ?

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಂಶೋಧನೆ ಎಂದರೇನು ?

12) What is market research report ?

ಸಂಶೋಧನೆಯ ವರದಿ ಎಂದರೇನು ?

Section - B

ಭಾಗ - ಬ

Answer any three of the following.

(3 × 5 = 15)

13) Distinguish between market and marketing.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

14) Explain the requirements of successful market segmentation.

ಯಶಸ್ವಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವಿಭಜನೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

15) What is packing ? Explain utilities of packing.

ಗಂಟು ಕಟ್ಟುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ? ಹಾಗೂ ಅದರ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

16) State factors influencing the price determination.

ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

17) What are the features of services.

ಸೇವೆಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

CIS 090 B-15

(2)

Section - C

ಭಾಗ - ಕ

Answer any three of the following.

(3 × 15 = 45)

ಬೇಕಾದ ಮೂರಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

18) Define marketing. Explain the importance of marketing.

ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿರಿ. ಅದರ ಮಹತ್ವ ವಿವರಿಸಿರಿ.

19) What is pricing ? And explain different types of pricing.

ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು ? ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರದ ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸುವಿಕೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

20) Define new product. Explain the process of new product development.

ಹೊಸ ವಸ್ತುವಿನ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿರಿ. ಹೊಸ ವಸ್ತುವಿನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಹಲವಾರು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿರಿ.

21) Explain Marketing Research Process.

ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಂಶೋಧನೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

22) Explain briefly the classification of marketing services.

ಮಾರಾಟ ಸೇವೆಗಳ ವರ್ಗೀಕರಣವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿರಿ.

□□□



CIS 090 B-15

(3)

CIS-090 B-16

B.Com. Ist Semester Degree Examination
Commerce
(Principles of Marketing)
Paper - 1.5

Time : 03 Hours

Maximum Marks : 80

Instructions to Candidates:

Attempt all sections according to the internal choice.

Section - A

ಭಾಗ - ಅ

Answer any ten of the following.

(10 x 2 = 20)

ಬೇಕಾದ ಹತ್ತಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

- 1) What do you mean by Marketing mix ?
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು ?
- 2) Define bonded warehouse.
ಸುಂಕ ವಸೂಲಿ ದಾಖಲಾತಿ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ಬರೆಯಿರಿ.
- 3) Mention two bases for Geographical Segmentation.
ಭೌಗೋಳಿಕ ವಿಭಜನೆಯ ಎರಡು ಆಧಾರಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- 4) Define Intangible attributes.
ಅಸ್ಪರ್ಶತೆಯ ಅಂಶಗಳೆಂದರೇನು ?
- 5) Define product line.
ವಸ್ತುವಿನ ಪಂಕ್ತಿ ಎಂದರೇನು ?
- 6) Define product maturity.
ವಸ್ತುವಿನ ಪರಿಪಕ್ವತೆಯ ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ಬರೆಯಿರಿ.



CIS-090 B-16/2016

(1)

[Contd....

- 7) Mention approaches of pricing.
ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಗೊಳಿಸುವ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- 8) Write two methods of personal selling.
ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆಯ ಎರಡು ಪದ್ಧತಿಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- 9) Write two characteristics of services.
ಸೇವೆಗಳ ಎರಡು ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- 10) Define Bank Services.
ಬ್ಯಾಂಕು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿರಿ.
- 11) Define motivation research.
ಪ್ರೇರಣೆ ಸಂಶೋಧನೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿರಿ.
- 12) Define Data.
ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿರಿ.

Section - B

ಭಾಗ - ಬಿ

Answer any three of the following.

(3 x 5 = 15)

ಬೇಕಾದ ಮೂರಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

- 13) Explain the components of buying function.
ಕೊಳ್ಳುವ ಕಾರ್ಯದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 14) Explain the benefits of market segmentation.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಲಾಭಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 15) Explain the product mix strategies.
ವಸ್ತುಗಳ ಮಿಶ್ರಣದ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 16) Explain the objectives of pricing.
ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಗೊಳಿಸುವ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 17) Explain consumer services in marketing.
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿನ ಗ್ರಾಹಕರ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

CIS-090 B-16

(2)

Section - C

ಭಾಗ - ಕೆ

Answer any three of the following.

(3 x 15 = 45)

ಬೇಕಾದ ಮೂರಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

- 18) Define buying and explain the methods of buying.
ಕೊಳ್ಳುವ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ ಅದರ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 19) What are the bases of market segmentation. Explain.
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಆಧಾರಗಳಾವುವು ? ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 20) Define product life cycle. Explain its stages and strategies.
ವಸ್ತುವಿನ ಜೀವಿತ ಕಾಲಚಕ್ರ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿರಿ. ಅದರ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 21) Explain objectives and types of advertisement.
ಜಾಹೀರಾತಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 22) Define marketing research. Explain areas of marketing research.
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಸಂಶೋಧನೆ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿರಿ. ಅದರ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.



CIS-090 B-16

(3)

CIS 091 B-2K13

B.Com. Ist Semester Degree Examination

Commerce

Principles of Marketing

Paper - 1.5



Maximum Marks : 80

Time : 3 Hours

Instructions to Candidates.

- i) Attempt all sections according to the internal choice.

Section - A

ಭಾಗ - ಅ

Answer any **TEN** of the following.

(10×2= 20)

ಬೇಕಾದ ಹತ್ತಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

- 1) Define marketing mix.
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು ?
- 2) Define bonded warehouse.
ಸುಂಕ ವಸೂಲಿ ದಾಖಲಾತಿ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ನೀಡಿರಿ.
- 3) How do you segment for organization ?
ಸಂಘಟನಾತ್ಮಕ ವಿಭಜನೆ ಹೇಗೆ ಮಾಡುವಿರಿ ?
- 4) Explain core product.
ತಿರುಳ ವಸ್ತು ಎಂದರೇನು ?
- 5) What is product maturity ?
ವಸ್ತುವಿನ ಪರಿಪಕ್ವತೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ನೀಡಿರಿ.

CIS 091 B-2K13/2013

(1)

[Contd....

6) Define Intangible Attributes.

ಅಸ್ಪರ್ಶತೆಯ ಅಂಶಗಳೆಂದರೇನು ?

7) Explain going rate.

ಚಲನಾತ್ಮಕ ಬೆಲೆ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿರಿ.

8) What do you mean by mark-up price ?

ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆ ಎಂದರೇನು ?

9) What is publicity ?

ಪ್ರಕಟಣೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿರಿ.

10) Define Insurance Services.

ವಿಮಾ ಸೇವೆಗಳಾವವು ?

11) State two types of services.

ಸೇವೆಗಳ ಎರಡು ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

12) Explain price research.

ಬೆಲೆ ಸಂಶೋಧನೆ ಎಂದರೇನು ?

Section - B

ಭಾಗ - ಬ

Answer any **THREE** of the following :

(3×5= 15)

ಬೇಕಾದ ಮೂರಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

- 13) Write significance of marketing.
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮಹತ್ವ ಬರೆಯಿರಿ.
- 14) Explain segmentation based on behaviour.
ಗ್ರಾಹಕರ ವರ್ತನೆಯಾಧಾರಿತ ವಿಭಜನೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 15) Explain products testing concept.
ವಸ್ತುವಿನ ಪರಿಶೀಲನೆಯ ಪರಿಭಾಷನೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 16) Define methods of consumer promotion.
ಗ್ರಾಹಕ ಪ್ರವರ್ತನದ ಪದ್ಧತಿಗಳು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿರಿ.

CIS 091 B-2K13

(2)

- 17) What do you mean by features of services.
ಸೇವೆಯ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

Section - C

ಭಾಗ - ಕ

Answer any **THREE** of the following.

(3×15= 45)

ಬೇಕಾದ ಮೂರಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

- 18) Define marketing. Explain the importance of marketing.
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿರಿ. ಅದರ ಮಹತ್ವ ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 19) Define product life cycle. Explain phases and strategies.
ವಸ್ತುವಿನ ಜೀವಿತ ಕಾಲಚಕ್ರ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿರಿ. ಅದರ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 20) Explain meaning and types of branding and labelling.
ಮುದ್ರೆ, ಒತ್ತುವ ಮತ್ತು ಗುರುತಿನ ಚೀಟಿ ಅಂಟಿಸುವವರ ಅರ್ಥ ಮತ್ತು ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 21) What is found pricing policy ? Explain the factors of sound price.
ಹಿತಕರ ಬೆಲೆ ನಿಗದೀಕರಣ ಧೋರಣೆ ಎಂದರೇನು ? ಮತ್ತು ಹಿತಕರ ಬೆಲೆ ಘಟಕಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
- 22) Explain Marketing Research. Explain significance of Marketing Research.
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಸಂಶೋಧನೆಯ ವಿವರಣೆ ನೀಡಿ ಅದರ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.



CIS 091 B-2K13

(3)