

**First Semester B.Com. Degree Examination**

**January / February 2023**

**(CBCS - NEP Scheme)**

**COMMERCE**

**PAPER : DSC 1.3 (NCA 0230) : PRINCIPLES OF MARKETING**

**Time : 2 Hours**

**Max. Marks: 60**

**Instructions to Students:**

1. The students should legibly write section number along with question numbers.
2. The answers without section number and question numbers will not be valued.
3. The question numbers should be legibly written within the margin only.

**SECTION - I**

- I. Select the most appropriate answer from the options provided: ONE marks each. 10x1=10

- I-1. Dividing the market based on age, income, education & occupation is known as,  
(a) Profile (b) Census  
(c) Target Audience (d) Demography
- I-2. Which of the following is incorrect in Labelling?  
(a) Labelling is a part of branding  
(b) Labelling is a part of pricing strategy  
(c) Labelling helps to grab the attention of a customer  
(d) Labels communicate how to use, transport, recycle or dispose
- I-3. The buying process starts when the buyer recognizes a \_\_\_\_\_.  
(a) Product or service (b) Shop or Market  
(c) Need or Problem (d) Money or Status
- I-4. \_\_\_\_\_ products are those products which are usually low priced, easily available products that customer buys frequently, without any planning or search effort and with minimum comparison and buying effort.  
(a) Shopping (b) Convenience  
(c) Speciality (d) Unsought
- I-5. Which of the following should be considered while fixing the cost of a product or services:  
(a) Total production cost (b) The cost of similar goods and services  
(c) Target customer (d) Needs and wants of customers
- I-6. A small amount of product is offered to the customer for trial is called.  
(a) Sample (b) Product combination  
(c) Coupon (d) Rebate
- I-7. The services such as airlines and hotels are classified as.  
(a) Shopping products (b) Unsought product  
(c) Speciality product (d) Convenience product

- I-8. Which of the following is the correct depiction of Digital Marketing?  
(a) E-mail Marketing (b) Social Media Marketing  
(c) Web Marketing (d) All of the above
- I-9. Intangibility, Perishability, Inseparability and Heterogeneity are the characteristics of \_\_\_\_\_.  
(a) Products (b) Goods  
(c) Services (d) Both (a) & (B)
- I-10. The following is not an objective of advertising.  
(a) To build brand image (b) To educate people  
(c) To face competition (d) None of these

## SECTION - II

**II Answer any FIVE questions from the following. THREE marks each. 5x3=15**

- II-1. Explain the importance of 'Marketing Environment'.  
II-2. Write a short note on 'Marketing Mix'.  
II-3. List-out the elements of Branding.  
II-4. Differentiate 'Advertising from Personal Selling'.  
II-5. What is 'Rural Marketing'?  
II-6. Define 'Retailing'.  
II-7. What is 'Promotion'?  
II-8. What do you mean by 'Online Marketing'?

## SECTION - III

**III. Answer any THREE questions from the following. FIVE marks each. 3x5=15**

- III-1. Briefly explain the internal marketing environment.  
III-2. Examine the nature of buying behaviour of consumer.  
III-3. Explain the importance of Consumer products with suitable example.  
III-4. Explain the product Life cycle process.  
III-5. What are the factors affecting the Price of a product?

## SECTION - IV

**IV. Answer the following question. TEN marks each 2x10=20**

- IV-1. What are the Marketing Mix Components? Explain briefly.

**OR**

Explain the stages of New Product Development.

- IV-2. What are the bases of Market Segmentation? Explain.

**OR**

Explain the types of Distribution Channels.

\* \* \*

## ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

## ವಿಭಾಗ - I

I. ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಆಯ್ಕೆಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ತರವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿ. ತಲಾ ಒಂದು ಅಂಕ. 10x1=10

1-1. ವಯಸ್ಸು, ಆದಾಯ, ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ವಿಭಜಿಸುವುದು ಏನು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

- (ಎ) ಪ್ರೈವೇಟ್ (ಬಿ) ಜನಗಣತಿ  
(ಸಿ) ನಿಯುಕ್ತ ಶ್ರೋತೃಗಳು (ಡಿ) ಜನಸಂಖ್ಯಾಶಾಸ್ತ್ರ

1-2. ಲೇಬಲಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ತಪ್ಪಾಗಿದೆ?

- (ಎ) ಲೇಬಲಿಂಗ್ ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್‌ನ ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಿದೆ.  
(ಬಿ) ಲೇಬಲ್ ಮಾಡುವುದು ಬೆಲೆ ತಂತ್ರದ ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಿದೆ.  
(ಸಿ) ಲೇಬಲಿಂಗ್ ಗ್ರಾಹಕರ ಗಮನವನ್ನು ಸೆಳೆಯಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.  
(ಡಿ) ಲೇಬಲ್‌ಗಳು ಹೇಗೆ ಬಳಸುವುದು, ಸಾಗಿಸುವುದು, ಮರುಬಳಕೆ ಮಾಡುವುದು ಅಥವಾ ವಿಲೇವಾರಿ ಮಾಡುವುದು ಹೇಗೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

1-3. ಖರೀದಿದಾರನು \_\_\_\_\_ ಅನ್ನು ಗುರುತಿಸಿದಾಗ ಖರೀದಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ.

- (ಎ) ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಸೇವೆ (ಬಿ) ಅಂಗಡಿ ಅಥವಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ  
(ಸಿ) ಅಗತ್ಯ ಅಥವಾ ಸಮಸ್ಯೆ (ಡಿ) ಹಣ ಅಥವಾ ಸ್ಥಿತಿ

1-4. \_\_\_\_\_ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಾಗಿದ್ದು, ಗ್ರಾಹಕರು ಆಗಾಗ್ಗೆ ಖರೀದಿಸುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಾಗಿದ್ದು, ಯಾವುದೇ ಯೋಜನೆ ಅಥವಾ ಹುಡುಕಾಟದ ಪ್ರಯತ್ನವಿಲ್ಲದೆ ಮತ್ತು ಕನಿಷ್ಠ ಹೋಲಿಕೆ ಮತ್ತು ಖರೀದಿ ಪ್ರಯತ್ನದೊಂದಿಗೆ

- (ಎ) ಶಾಪಿಂಗ್ (ಬಿ) ಅನುಕೂಲತೆ  
(ಸಿ) ವಿಶೇಷತೆ (ಡಿ) ಬಯಸದ

1-5. ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವಾಗ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು:

- (ಎ) ಒಟ್ಟು ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚ (ಬಿ) ಒಂದೇ ರೀತಿಯ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಬೆಲೆ  
(ಸಿ) ಗುರಿ ಗ್ರಾಹಕ (ಡಿ) ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು

1-6. ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಪ್ರಯೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

- (ಎ) ಮಾದರಿ (ಬಿ) ಉತ್ಪನ್ನ ಸಂಯೋಜನೆ  
(ಸಿ) ಕೂಪನ್ (ಡಿ) ರಿಯಾಯಿತಿ

1-7. ವಿದ್ಯಮಾನದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಹೋಟೆಲ್‌ಗಳಂತಹ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ.

- (ಎ) ಶಾಪಿಂಗ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು (ಬಿ) ಬಯಸದ ಉತ್ಪನ್ನ  
(ಸಿ) ವಿಶೇಷ ಉತ್ಪನ್ನ (ಡಿ) ಅನುಕೂಲಕರ ಉತ್ಪನ್ನ

1-8. ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಡಿಜಿಟಲ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ನ ಸರಿಯಾದ ಚಿತ್ರಣವಾಗಿದೆ?

- (ಎ) ಇಮೇಲ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ (ಬಿ) ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾಧ್ಯಮ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್  
(ಸಿ) ವೆಬ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ (ಡಿ) ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲವೂ

I-9. ಅಸ್ತುತ್ಯತೆ, ನಾಶವಾಗುವಿಕೆ, ಅವಿಭಾಜ್ಯತೆ ಮತ್ತು ವೈವಿಧ್ಯತೆಯು \_\_\_\_\_ ನ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳಾಗಿವೆ.

(ಎ) ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

(ಬಿ) ಸರಕುಗಳು

(ಸಿ) ಸೇವೆಗಳು

(ಡಿ) ಎರಡೂ (ಎ) ಮತ್ತು (ಬಿ)

I-10. ಕೆಳಗಿನವು ಜಾಹೀರಾತಿನ ಉದ್ದೇಶವಲ್ಲ.

(ಎ) ಬ್ರಾಂಡ್ ಇಮೇಜ್ ಅನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಲು

(ಬಿ) ಜನರಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡಲು

(ಸಿ) ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸಲು

(ಡಿ) ಇದ್ದಾವುದೂ ಅಲ್ಲ

## ವಿಭಾಗ - II

II. ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ ಮೂರು ಅಂಕಗಳು

5x3=15

II-1. 'ಮಾರಾಟ ಪರಿಸರ'ದ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

II-2. 'ಮಾರಾಟ ಮಿಶ್ರಣ' ಕುರಿತು ಕಿರು ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.

II-3. ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.

II-4. 'ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಜಾಹೀರಾತಿನ' ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

II-5. 'ಗ್ರಾಮೀಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ' ಎಂದರೇನು?

II-6. 'ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ'ವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

II-7. 'ಪ್ರಚಾರ' ಎಂದರೇನು?

II-8. 'ಆನ್‌ಲೈನ್ ಮಾರಾಟ' ಎಂದರೆ ಏನು?

## ವಿಭಾಗ - III

III. ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ ಐದು ಅಂಕಗಳು.

3x5=15

III-1. ಆಂತರಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪರಿಸರವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

III-2. ಗ್ರಾಹಕರ ಖರೀದಿಸುವ ನಡವಳಿಕೆಯ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

III-3. ಸೂಕ್ತ ಉದಾಹರಣೆಯೊಂದಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

III-4. ಉತ್ಪನ್ನ ಜೀವನಚಕ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

III-5. ವಸ್ತುವಿನ ಬೆಲೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು?

## ವಿಭಾಗ - IV

IV. ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ ಹತ್ತು ಅಂಕಗಳು.

2x10=20

IV-1. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮಿಶ್ರಣ ಘಟಕಗಳು ಯಾವುವು? ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

ಅಥವಾ

ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

IV-2. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಆಧಾರಗಳು ಯಾವುವು? ವಿವರಿಸಿ.

ಅಥವಾ

ಪಿತರಿಸುವ ವಾಹಿನಿಗಳ ವಿಧಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.