

D220/30612

M-632

Sl.No. 2031

Total No. of Pages : 2

IV Semester B.B.M./B.B.A Examination, April/May 2018
(Scheme : NRS 2014) (Freshers May/June 2016 & onwards)
MARKETING MANAGEMENT

Time : 3 Hours

Max. Marks : 80

Instruction : Answer all questions.

ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೂ ಉತ್ತರಿಸಿ.

PART-A

ಭಾಗ-ಎ

Answer any three questions. 15 marks each: [3×15=45]

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 15 ಅಂಕಗಳು.

Q1) Define the terms 'Marketing' and 'Marketing Management'. Explain the importance of marketing.

'ಮಾರಾಟ ಶಾಸ್ತ್ರ' ಮತ್ತು 'ಮಾರಾಟ ನಿರ್ವಹಣಾ ಶಾಸ್ತ್ರ'ವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಮಾರಾಟಶಾಸ್ತ್ರದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

Q2) Explain briefly micro and macro environmental factors which have an impact on marketing?

ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಮತ್ತು ಸಮಗ್ರ ಮಾರಾಟ ಪರಿಸರದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

Q3) Discuss the various elements of Marketing mix.

ಮಾರಾಟ ಮಿಶ್ರಣದ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿ.

Q4) Explain various factors influencing the consumer behaviour.

ಗ್ರಾಹಕನ ನಡವಳಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

Q5) Define Market Segmentation. What are the basis for successful market segmentation? Explain.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಯಶಸ್ವಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಾಗೀಕರಣಕ್ಕೆ ಇರುವ ಆಧಾರಗಳಾವುವು? ವಿವರಿಸಿ.

P.T.O.

D220/30612

M-632

PART-B

ಭಾಗ-ಬಿ

Answer any two questions. 10 marks each.

[2×10=20]

ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 10 ಅಂಕಗಳು.

- Q6) Define Business Markets. Explain the characteristic features of Business Markets.
ವ್ಯವಹಾರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ವ್ಯವಹಾರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
- Q7) Explain socio-economic model of understanding consumer behaviour.
ಗ್ರಾಹಕರ ವರ್ತನೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಇರುವ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಮಾದರಿಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
- Q8) Explain the Steps involved in preparing marketing plan.
ಮಾರಾಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಯೋಜನೆ ತಯಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
- Q9) What is product positioning?
ಉತ್ಪನ್ನ ಸ್ಥಾನೀಕರಣ ಎಂದರೇನು? ಯಶಸ್ವಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಸ್ಥಾನೀಕರಣದ ನಿರ್ಧಾರಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

PART-C

ಭಾಗ-ಸಿ

Answer all the questions. 3 marks each

[5×3=15]

ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೂ ಉತ್ತರಿಸಿ. ತಲಾ 3 ಅಂಕಗಳು.

Write short notes on the following.

ಕೆಳಗಿನವುಗಳಿಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ.

Q10) Target market

ಗುರಿಯಿಟ್ಟ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ

Q11) Down sizing strategy

ಗಾತ್ರ ಇಳಿಕೆ ತಂತ್ರ

Q12) Personality

ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವ

Q13) Marketing strategy

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ತಂತ್ರ

Q14) State the process of purchase decision.

ಕೊಳ್ಳುವ ನಿರ್ಣಯದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

✓ ✓ ✓