



MC (F) 693

**M.Com. (Final) Examination, June 2009
(Non-SIM)
COMMERCE
Paper – III : Marketing Management (Compulsory)**

Time : 3 Hours

Max. Marks : 100

*Note : Answer **any five** questions. **Each** question carries **20** marks.*

1. Explain the salient features of the Indian market and discuss their influence on the marketing decisions.
2. Define market segmentation. Discuss the basis for segmenting the market for consumer products.
3. Discuss the product life cycle. Is it applicable to all kinds of products ?
4. Define consumer behaviour and describe its relevance in Marketing decision making.
5. "Marketing research contributes for augmenting the effectiveness of marketing decision'. Discuss.
6. Discuss the various strategies adopted for pricing a new consumer product.
7. Discuss the opportunities and challenges for marketing of services.
8. Define advertising. Explain the role of advertising in marketing a new product.
9. 'Consumers are exploited in India' do you agree ? Give reasons.
10. Write short notes on **any four** of the following :
 - a) Consumer protection
 - b) Product mix
 - c) Test marketing
 - d) Brand equity
 - e) Marketing audit
 - f) Personal selling.

P.T.O.



MC (F) 693

ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

ಸೂಚನೆ: ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 20 ಅಂಕಗಳು.

1. ಭಾರತೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ. ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ ನಿರ್ಣಯದ ಮೇಲೆ ಇವುಗಳ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
2. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಾಗೀಕರಣವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಗ್ರಾಹಕ ವಸ್ತುಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಾಗೀಕರಣದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
3. ಸರಕಿನ ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿ. ಇದು ಎಲ್ಲ ತರಹದ ಸರಕುಗಳಿಗೆ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆಯೇ ?
4. ಗ್ರಾಹಕನ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ನಿರ್ಣಯದಲ್ಲಿ ಇದರ ಸಂಬಂಧದ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಿಸಿ.
5. “ಮಾರಾಟ ಸಂಶೋಧನೆ, ಮಾರಾಟದ ನಿರ್ಣಯದ ಪರಿಣಾಮಕತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಹಕಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ”. ಚರ್ಚಿಸಿ.
6. ಒಂದು ಹೊಸ ಗ್ರಾಹಕ ವಸ್ತುವಿನ ಬೆಲೆ ನಿಗದೀಕರಣ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸಬೇಕಾದ ವಿವಿಧ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
7. ಸೇವಾ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಇರುವ ಸದಾವಕಾಶಗಳು ಹಾಗೂ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
8. ಜಾಹೀರಾತು ಪದವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಹೊಸ ವಸ್ತುವಿನ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಜಾಹೀರಾತಿನ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
9. ‘ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಶೋಷಣೆಗೆ ಈಡಾಗಿದ್ದರೆ’. ನೀವು ಇದನ್ನು ಒಪ್ಪುವಿರಾ ? ಸಕಾರಣಗಳನ್ನು ನೀಡಿ.
10. ಕೆಳಗಿನ ನಾಲ್ಕಕ್ಕೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ :
 - ಅ) ಗ್ರಾಹಕ ಸಂರಕ್ಷಣೆ
 - ಆ) ಸರಕು ಸಂಮಿಶ್ರಣ
 - ಇ) ಪರೀಕ್ಷಾ ಮಾರಾಟ
 - ಈ) ಬ್ರಾಂಡ್ ಇಕ್ವಿಟಿ
 - ಉ) ಮಾರಾಟ ಪರಿಶೋಧನೆ
 - ಊ) ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ಮಾರಾಟ.