



**MCO (P) 93**

**M.Com. (Previous) Examination, June 2010  
(SIM)  
COMMERCE  
Paper – III : Marketing Management**

Time : 3 Hours

Max. Marks : 90

**SECTION – A**

Answer **any three** questions. **Each** question carries **15** marks : **(15×3=45)**

1. Describe the concept of marketing in the context of changing business environment.
2. Discuss the various stages in the buying decision process.
3. Explain the procedure for setting the price for a new product.
4. Explain the basis employed to segment consumer markets.
5. Discuss the various sales promotion techniques for consumer durables.

**SECTION – B**

Answer **any three** questions. **Each** question carries **10** marks : **(10×3=30)**

6. What are the factors affecting channel selections for shopping goods ?
7. Discuss the stages in marketing research process.
8. What marketing strategies are appropriate at each stage of the product life cycle ?
9. Explain the steps in designing an advertising copy.
10. Discuss any two models of consumer behaviour.

**P.T.O.**



## SECTION – C

Answer **any three** sub-questions. **Each** sub-question carries **five** marks : (5×3=15)

11. a) Selling concept
- b) Marketing Mix
- c) Advertising
- d) Promotional Strategy
- e) Retail Marketing.

ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

ಭಾಗ – ಎ

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 15 ಅಂಕಗಳು :

(15×3=45)

1. ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಮಾನಗಳ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
2. ಅನುಭೋಗಿಯ ಕೊಳ್ಳುವ ವರ್ತನೆಯ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
3. ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವಿಕೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
4. ಅನುಭೋಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗೀಕರಣ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಉಪಯೋಗಿಸುವ ವಿವಿಧ ಅಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. ಗ್ರಾಹಕ ಬಾಳಿಕೆ ಸರಕುಗಳ ಪ್ರವರ್ತನೆ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಅಡಕಗೊಂಡಿರುವ ವಿವಿಧ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

ಭಾಗ – ಬಿ

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 10 ಅಂಕಗಳು :

(10×3=30)

6. ಶಾಪಿಂಗ್ ಸರಕುಗಳ ಮಾರ್ಗ ಆಯ್ಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳಾವುವು ?
7. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಸಂಶೋಧನೆಯ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.



8. ಉತ್ಪನ್ನ ಜೀವನ ಚಕ್ರದಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ತಂತ್ರಗಾರಿಕೆಗಳು ಯಾವುವೆಂದು ವಿವರಿಸಿ.
9. ಜಾಹೀರಾತು ಪ್ರತಿ ಸಿದ್ಧಗೊಳಿಸುವಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
10. 'ಅನುಭೋಗಿ ವರ್ತನೆ'ಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.

**ಭಾಗ - ಸಿ**

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಉಪಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಉಪಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 5 ಅಂಕಗಳು :

**(5×3=15)**

11. a) ಮಾರಾಟ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ
  - b) ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ ಮಿಶ್ರಣ
  - c) ಜಾಹೀರಾತು
  - d) ಪ್ರವರ್ತನಾ ತಂತ್ರಗಾರಿಕೆ
  - e) ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟಗಾರಿಕೆ.
-