



16

SS – 467

I Semester B.Com. Examination, Nov./Dec. 2018
(CBCS) (F + R) (2014-15 and Onwards)

COMMERCE

Paper – 1.5 : Marketing and Services Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

Instruction : Answer should be written either in **English** or **Kannada**.

SECTION – A

1. Answer **any five** of the following sub-questions. **Each** sub-question carries **two** marks. (5×2=10)
- What is tele-marketing ?
 - Give the meaning of retailing.
 - State the meaning of consumer behaviour.
 - What do you mean by psychological pricing ?
 - What is meant by physical distribution ?
 - State any four components of service marketing mix.
 - Define tourism.

SECTION – B

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **six** marks. (3×6=18)

- State any six goals of marketing.
- Explain briefly the personal factors of consumer behaviour.
- Explain briefly the stages in the product development.
- Briefly explain the steps in building a service blue print.
- State the significance of health care services.

P.T.O.



SECTION - C

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **fourteen** marks.

(3×14=42)

7. Briefly explain the recent trends in marketing.
8. Explain the bases of market segmentation.
9. Explain briefly the various channels of distribution.
10. Discuss the different types of services.
11. Discuss the marketing mix of educational services.

ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

ವಿಭಾಗ - ಎ

1. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಎರಡು ಅಂಕಗಳು.

(5×2=10)

- a) ಟೆಲಿ-ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಎಂದರೇನು ?
- b) ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅರ್ಥವನ್ನು ಕೊಡಿ.
- c) ಅನುಭೋಗಿ ವರ್ತನೆಯ ಅರ್ಥವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
- d) ಮಾನಸಿಕ ಬೆಲೆ ನಿಗದಿ ಎಂದರೇನು ?
- e) ಭೌತಿಕ ವಿತರಣೆ ಎಂದರೇನು ?
- f) ಸೇವಾ ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಮಿಶ್ರಣದ ಯಾವುದಾದರೂ ನಾಲ್ಕು ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
- g) ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

ವಿಭಾಗ - ಬಿ

- ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಆರು ಅಂಕಗಳು.

(3×6=18)

2. ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಆರು ಧ್ಯೇಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
3. ಅನುಭೋಗಿ ವರ್ತನೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
4. ಉತ್ಪನ್ನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಹಂತಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.



5. ಸೇವೆಯ ನೀಲಿ ನಕ್ಷೆಯನ್ನು ಕಟ್ಟುವ ಹಂತಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
6. ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆ ಸೇವೆಗಳ ಮಹತ್ವವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

ವಿಭಾಗ - ಸಿ

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಹದಿನಾಲ್ಕು ಅಂಕಗಳು.

(3×14=42)

7. ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಇತ್ತೀಚಿನ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
8. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗೀಕರಣದ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
9. ವಿವಿಧ ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
10. ಸೇವೆಗಳ ವಿವಿಧ ಬಗೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
11. ಶಿಕ್ಷಣ ಸೇವೆ ವಿಕ್ರಯಿಸುವಿಕೆ ಮಿಶ್ರಣವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.