

(BCO6S-1/RES6S-1)

(3201-6/3701-6)

B.Com. (Gen/C.A.) DEGREE EXAMINATION, MARCH/APRIL 2019.

(Regular)

Third Year – Sixth Semester

Part II – Commerce

Paper VI — MARKETING (Elective A)

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

SECTION A — (5 × 5 = 25 marks)

Answer any FIVE of the following questions.

1. Nature of marketing.
మార్కెటింగ్ స్వభావము.
2. What are the elements of marketing-mix? Discuss in brief.
మార్కెటింగ్ మిశ్రమంలోని అంశాలు ఏమిటి? క్లుప్తంగా చర్చించండి.
3. What is consumer behaviour?
వినియోగదారుని ప్రవర్తన అవగానేమి?
4. Benefits of segmentation.
మార్కెట్ విభజన యొక్క ప్రయోజనాలు.
5. Steps in new product development.
నూతన వస్తువు అభివృద్ధిలోని దశలు.
6. Going rate pricing.
కొనసాగే రేటు దర నిర్ణయం.
7. Give any three advantages of online marketing.
ఆన్‌లైన్ మార్కెటింగ్ యొక్క ఏవైనా మూడు ప్రయోజనాలు.
8. Need for communication.
సమాచార పంపిణీ అవసరకత.

SECTION B — (5 × 10 = 50 marks)

Answer ALL questions.

9. (a) Define the term 'marketing'. Discuss the various marketing concepts in detail.
మార్కెటింగ్‌ను నిర్వచించి, వివిధ రకాలైన మార్కెటింగ్ భావనలను గూర్చి వివరముగా చర్చించుము.

Or

- (b) What is the nature of marketing environment? Explain the procedure of marketing environment analysis.

మార్కెటింగ్ పరిసరాల స్వభావము ఏమిటి? మార్కెటింగ్ పరిసరాల విశ్లేషణా పద్ధతిని గూర్చి వివరించుము.

10. (a) Define the term "buyer behaviour". What is the significance of consumer behaviour study?

'వినియోగదారుని ప్రవర్తన' పదమును నిర్వచించుము వినియోగదారుని ప్రవర్తన తెలుసుకోవల్సిన ఆవశ్యకత ఏమిటి?

Or

- (b) Discuss the bases for market segmentation.

మార్కెట్ విభజన ఆధారాలను చర్చించుము.

11. (a) Explain the product planning and development strategy.

వస్తువు ప్లానింగ్ మరియు అభివృద్ధి వ్యూహాలను గూర్చి వివరించుము.

Or

- (b) What are the essentials of good packaging? What are packaging decisions?

మంచి ప్యాకేజింగ్ యొక్క ముఖ్యమైన ప్రాధాన్యాలు ఏమిటి? ప్యాకేజింగ్ యొక్క నిర్ణయాలు ఏమిటి?

12. (a) Bring out the objectives of pricing. Explain the factors influencing pricing.

ధర యొక్క ధ్యేయాలను తెల్పుము. ధరను ప్రభావితం చేసే కారకాలను వివరించుము.

Or

- (b) Appropriate pricing methods are important for success of pricing decision. Comment. Also explain popular pricing methods.

ధర నిర్ణయాలు విజయం సాధించడంలో సరైన ధర నిర్ణయ పద్ధతులు ముఖ్యమైనవి వ్యాఖ్యానించండి. ప్రాముఖ్యమైన ధర నిర్ణయ పద్ధతులను కూడా వివరించుము.

13. (a) What is promotion and promotion mix? Discuss various factors that determine promotion mix.

ప్రమోషన్ మరియు ప్రమోషన్ మిశ్రమము అనగానేమి? ప్రమోషన్ మిశ్రమమును నిర్ణయించే వివిధ రకాలైన కారకాల గూర్చి చర్చించుము.

Or

- (b) Illustrate principles and functions of marketing channels.

వంపిణీ మార్గాల యొక్క సూత్రాలు మరియు విధులను గూర్చి తెల్పుము.