

[21-BC323]

AT THE END OF THIRD SEMESTER (CBCS PATTERN) DEGREE EXAMINATIONS

COMMERCE

MARKETING

UG PROGRAM (4 YEARS HONORS)

(FOR B.COM. (GENERAL))

(w.e.f. Admitted Batch 2020-21)

Time : 3 Hours

Maximum Marks: 75

Section - A

Answer any five of the following questions.

(5×5=25)

1. Concept of Marketing.

మార్కెట్ యొక్క భావన

2. Distinguish consumer and customer.

వినియోగ దారు మరియు కస్టమర్లను విభేదించండి.

3. Product Mix.

వస్తు మిశ్రమం

4. Need for Branding.

బ్రాండింగ్ అవశ్యకత

5. Reasonable Price.

సరి అయిన ధర

6. Personal Selling.

వ్యక్తిగత అమ్మకాలు

7. Online Marketing.

ఆన్‌లైన్ మార్కెటింగ్

8. Retailer.

చిల్లర వర్తకుడు.

Section - B

Answer five questions.

(5×10=50)

9. a) Define 'Marketing'. Examine the need for the study of Marketing.

మార్కెటింగ్ ను నిర్వచించుము. మార్కెటింగ్ను చదవ వలసిన అవశ్యకత గురించి పరిశీలించండి.

(OR/లేదా)

- b) What is Marketing Mix? Explain with examples.

మార్కెటింగ్ మిశ్రమము అనగానేమి? ఉదాహరణలతో వివరించండి.

10. a) Outline the factors which are influencing market segmentation.

మార్కెట్ ఖండనను ప్రభావితము చేయు కారకముల గురించి తెలుపుము.

(OR/లేదా)

- b) What are the stages involved in Consumer Buying Decision Process?

వినియోగదారుని కొనుగోలు ప్రక్రియలో ఇమిడి ఉన్న దశలెవ్వి?

11. a) Define product. Explain about Classification of Product.

'వస్తువు' ను నిర్వచించుము. వస్తువు వర్గీకరణ గురించి వివరించండి.

(OR/లేదా)

- b) Discuss about the phases of product life cycle.

వస్తువు జీవిత చక్రము దశల గురించి చర్చించండి.

12. a) Describe briefly about various strategies of pricing.

ధర యొక్క వివిధ వ్యూహాల గురించి క్లుప్తంగా వివరించండి.

(OR/లేదా)

- b) What factors are determining the price of a Product?

వస్తువు ధరను నిర్ణయించు కారకములెవ్వి?

13. a) Is Advertising compulsory for new Products? Give reasons.

క్రొత్త వస్తువులకు ప్రకటనలు తప్పని సరా? కారణములిమ్ము.

(OR/లేదా)

b) What are the techniques of sales Promotion?

అమ్మకాల ప్రోత్సాహానికి గల పద్ధతులెవ్వి?
