

24

II Semester B.Com. Examination, August /September 2023
(CBCS) (Repeaters) (2020-21 and Onwards)

COMMERCE

Paper – 2.4 : Market and Event Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

Instruction : Answers should be **completely** written either in **Kannada** or in **English only**.

SECTION – A

Answer **any five** of the following sub-questions. **Each** sub-question carries **two** marks. (5×2=10)

1. a) Who is a marketer ?
- b) State any two P's of services marketing.
- c) Who is a consumer ?
- d) State any two consumer buying roles.
- e) State the types of events.
- f) What is event proposal ?
- g) Expand 'AV'.



SECTION – B

Answer **any three** of the following questions. **Each** question carries **five** marks. (3×5=15)

2. State the differences between marketing and selling.
3. Explain the 7P's of services marketing.
4. Explain any two types of consumer buying behaviour.
5. Explain the stages in event management.
6. Briefly explain communication in events.

P.T.O.



SECTION – C

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

(3×12=36)

7. What is micro environment ? Explain its components in detail.
8. Define market segment. Explain the bases of market segmentation.
9. What is consumer behaviour ? Explain the importance and factors influencing consumer behaviour.
10. Explain the role of different people involved in conducting an event.
11. What is budget of an event ? Explain the basic rules and fundamentals of an event budget with its importance.

SECTION – D

Answer **any one** of the following questions. **Each** question carries **nine** marks.

(1×9=9)

12. Prepare a diagrammatic presentation of buying process.

OR

Show the steps for organising an event with suitable diagram.

ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

ವಿಭಾಗ - ಎ

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

(5×2=10)

1. a) ಮಾರಾಟಗಾರ ಎಂದರೆ ಯಾರು ?
- b) ಸೇವೆಗಳ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ನ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು 'P' ಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ.
- c) ಗ್ರಾಹಕ ಎಂದರೆ ಯಾರು ?
- d) ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಗ್ರಾಹಕ ಖರೀದಿ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
- e) ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ವಿಧಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
- f) ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಎಂದರೇನು ?
- g) 'AV'ಯನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಿ.



ವಿಭಾಗ - ಬಿ

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

(3×5=15)

2. ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟದ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
3. ಸೇವೆಗಳ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ನ 7 'P' ಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
4. ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ರೀತಿಯ ಗ್ರಾಹಕ ಖರೀದಿ ವರ್ತನೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
6. ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಸಂವಹನವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

ವಿಭಾಗ - ಸಿ

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

(3×12=36)

7. ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಪರಿಸರ ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ಘಟಕಗಳನ್ನು ಸವಿವರವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
8. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಾಗವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯ ಆಧಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
9. ಗ್ರಾಹಕ ವರ್ತನೆ ಎಂದರೇನು ? ಗ್ರಾಹಕ ವರ್ತನೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
10. ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ನಡೆಸುವಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ವಿವಿಧ ಜನರ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
11. ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರ ಎಂದರೇನು ? ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಮುಂಗಡ ಪತ್ರದ ಮೂಲಭೂತ ನಿಯಮಗಳು ಹಾಗೂ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯೊಂದಿಗೆ ವಿವರಿಸಿ.

ವಿಭಾಗ - ಡಿ

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಒಂಭತ್ತು ಅಂಕಗಳು.

(1×9=9)

12. ಖರೀದಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ರೇಖಾಚಿತ್ರದ ಪ್ರಸ್ತುತಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ.

ಅಥವಾ

ಸೂಕ್ತವಾದ ರೇಖಾಚಿತ್ರದೊಂದಿಗೆ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಆಯೋಜಿಸುವ ಹಂತಗಳನ್ನು ತೋರಿಸಿ.