

SECTION A : 100 MARKS

BAHAGIAN A : 100 MARKAH

INSTRUCTION:

This section consists of **FOUR (4)** essay questions. Answer **ALL** questions.

ARAHAN :

Bahagian ini mengandungi **EMPAT (4)** soalan essei. Jawab **SEMUA** soalan.

QUESTION 1

SOALAN 1

CLO1
C2

- (a) In order to develop an effective marketing plan, a business marketer needs to understand their market efficiently. Explain the business customers below:

- | | | |
|------|------------------------|-----------|
| i. | Commercial enterprise | [4 marks] |
| ii. | Government customer | [4 marks] |
| iii. | Institutional customer | [4 marks] |

Bagi membentuk pelan pemasaran yang efektif, pemasar perniagaan perlu memahami pelanggan mereka secara efisien. Terangkan pelanggan perniagaan di bawah:

- | | | |
|------|---------------------|------------|
| i. | Syarikat komersial | [4 markah] |
| ii. | Pelanggan kerajaan | [4 markah] |
| iii. | Pelanggan institusi | [4 markah] |

CLO1
C2

- (b) Describe **FOUR (4)** differences between business market and consumer market.

[8 marks]

Jelaskan **EMPAT (4)** perbezaan di antara pasaran perniagaan dan pasaran pengguna.

[8 markah]

SULIT

POLITEKNIK
Jabatan Pengajian Politeknik

BAHAGIAN PEPERIKSAAN DAN PENILAIAN
JABATAN PENGAJIAN POLITEKNIK
KEMENTERIAN PENGAJIAN TINGGI

JABATAN PERDAGANGAN

PEPERIKSAAN AKHIR

SESI DISEMBER 2012

PM603: BUSINESS MARKETING

TARIKH : 25 APRIL 2013

TEMPOH : 2 JAM (2.30 PM – 4.30 PM)

Kertas ini mengandungi **LIMA (5)** halaman bercetak.

Esei (4 Soalan)

Dokumen sokongan yang disertakan : Tiada

JANGAN BUKA KERTAS SOALAN INI SEHINGGA DIARAHKAN

(CLO yang tertera hanya sebagai rujukan)

SULIT

- CLO1
C2 (b) Describe **THREE (3)** types of buying situations in business marketing. [9 marks]

Jelaskan TIGA (3) jenis situasi pembelian di dalam pasaran perniagaan.

[9 marks]

QUESTION 3

SOALAN 3

The basic elements of marketing research apply to both consumer and business marketing. However, because of the environment of business market and the nature of business buying behavior, major differences exist between both of them. You are required to:

Elemen asas dalam kajian pemasaran diaplikasikan untuk kedua-dua kajian pasaran pengguna dan kajian pasaran perniagaan. Walaubagaimanapun, disebabkan oleh faktor persekitaran serta gelagat pembelian pasaran perniagaan, wujud perbezaan yang besar antara keduanya. Anda dikehendaki untuk:

- CLO2
C1 (a) List **FOUR (4)** macro-variables used for segmenting business market. [4 marks]

Senaraikan EMPAT (4) pembolehubah-makro yang digunakan untuk mensegmenkan pasaran perniagaan.

[4 markah]

- CLO2
C2 (b) Describe any **THREE (3)** differences between consumer marketing research and business marketing research. [9 marks]

Jelaskan mana-mana TIGA (3) perbezaan di antara kajian pemasaran pengguna dan kajian pemasaran perniagaan.

[9 markah]

- CLO1
C2 (c) Supplies and services are goods or services that used to support the business organization's operation. Distinguish between 'supplies' and 'services' with appropriate examples. [5 marks]

[5 marks]

Pembekalan dan perkhidmatan adalah merupakan dua perkara penting yang sering digunakan untuk melancarkan operasi sebuah organisasi perniagaan. Jelaskan maksud 'pembekalan' dan 'perkhidmatan' beserta contoh-contoh yang bersesuaian.

[5 markah]

QUESTION 2

SOALAN 2

Robinson et al, has formulated the buy-grid model to better understand the organization buying process. It is divided into different buying phases and these phases are analyzed under different buying situations:

Robinson et al, telah memperkenalkan model grid-pembelian untuk meningkatkan kefahaman terhadap proses pembelian organisasi. Proses tersebut telah dibahagikan kepada beberapa fasa dan dianalisa mengikut situasi pembelian yang berbeza:

- CLO1
C2 (a) Briefly explain **EIGHT (8)** phases of industrial/business buying-decision process. [16 marks]

[16 marks]

Terangkan secara ringkas LAPAN (8) peringkat di dalam proses keputusan pembelian industri/perniagaan.

[16 markah]

CLO2
C2

- (c) Explain **FOUR (4)** scopes of business marketing research.

[12 marks]

Terangkan EMPAT (4) skop kajian pemasaran perniagaan.

[12 markah]

QUESTION 4**SOALAN 4**CLO3
C2

- (a) To ensure that an effective selling strategy can be executed, the management of a firm must recognize the importance of sales organization. Discuss **THREE (3)** types of business sales organization with suitable example.

[15 marks]

Bagi memastikan strategi jualan yang berkesan dapat dilaksanakan, pengurusan sesebuah firma harus mengetahui kepentingan kaedah pengurusan jualan. Bincangkan TIGA (3) jenis pengurusan jualan yang diaplikasikan dalam pasaran perniagaan beserta contoh yang bersesuaian.

[15 markah]

CLO3
C4

- (b) The objectives of sales promotion in business marketing are to gather business leads, impressing and rewarding customer or stimulating the sales force to greater effort. Explain **FOUR (4)** types of sales promotion activities for business marketing.

[10 marks]

Aktiviti promosi jualan dalam pemasaran perniagaan adalah bertujuan untuk mendapatkan peluang perniagaan, sebagai satu daya tarikan dan cara untuk menghargai pelanggan serta memudahkan usaha jualan yang dilakukan. Terangkan EMPAT (4) jenis aktiviti promosi jualan dalam pemasaran perniagaan.

[10 markah]

SOALAN TAMAT