

ವಿಭಾಗ-ಅ
ಒಂದು ಅಂಕದ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರ

- 1) ಮೂಡುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೆ ಮೂಡುವವರು ಮತ್ತು ಕೊಳ್ಳುವವರು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಭೇಟಿ ಮಾಡಿ ಮೂಡುವ ಮತ್ತು ಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.
- 2) ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಸೇಖರಣೆ
- 3) ಉತ್ಪನ್ನ
- 4) ಜನರು ಬಯಸಿ ಮೂಡುವಂತೆ ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವುದು
- 5) ಉತ್ಪಾದಕ → ಸ್ವಗಣು ವ್ಯಾಪಾರಿ → ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ → ಗ್ರಾಹಕ
- 6) ಉತ್ಪಾದಕ → ಗ್ರಾಹಕ
- 7) ಟಿ.ವಿ ಜಾಯಿಂಟು.
- 8) ಭಿತ್ತಿ ಪತ್ರಗಳು
- 9) ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು.
- 10) MULTI LEVEL MARKETING - ಮಾರಾಟ ಜಾಲ-ಅಂತರ್ಜಾಲ
- 11) ಸರಕುಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದನಾ ಕೇಂದ್ರದಿಂದ ಅನುಭೂಗಿಸುವ ಮೂಡುಕಟ್ಟೆ. ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಹಾಯುವ ಮೂರ್ಗ.

- 12) ಮೂಠಾಟಗಾರನು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಗೆಲುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.
- 13) ಒಳ್ಳೆಯ ನಡುವಳಿಕೆ.
- 14) ಮೂಠಾಟಗಾರರು ತಮ್ಮ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರು ಸುಲಭವಾಗಿ ಗುರುತಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.
- 15) ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿರಬೇಕು , ಸರಳವಾಗಿರಬೇಕು.

ವಿಭಾಗ - ಆ

ಎರಡು ಅಂಕದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರ.

- 1) ಸರಕುಗಳ ಬೆಡಕೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವೃದ್ಧಿ ಮಾಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.
- 2) ಉತ್ಪನ್ನ , ಬೆಲೆ , ಪ್ರವರ್ತನೆ ಮತ್ತು ಭೌತಿಕ ವಿತರಣೆಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಮಿಶ್ರಣ.
- 3)(i) ಉತ್ಪಾದಕ → ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿ → ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ → ಗ್ರಾಹಕ
- (ii) ಉತ್ಪಾದಕ → ಗ್ರಾಹಕ
- 4)(i) ಯೋಜನೆ ವಸ್ತುವನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಪರಿಚಯಿಸುವುದು
- (ii) ವಸ್ತುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಿಳಿಸುವುದು.

- 5) ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಜನರಿಗೆ ತಿಳಿಸುವ ಸಂದೇಶ.
- 6) (i) ಜೀವಿತಾವಧಿ ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆ
(ii) ಅವಿದ್ಯಾವಂತರಿಗೆ ಉಪಯುಕ್ತವಲ್ಲ.
- 7) (i) ಭಿಕ್ಷುಪತ್ರಗಳು
(ii) ವರ್ಣಚಿತ್ರಗಳು
- 8) (i) ಇದರ ಲಕ್ಷಣವೇ ಮಿತವಾಗಿದೆ.
(ii) ಇದು ಅಂಗಡಿಗೆ ಭೇಟಿ ಮಾಡುವ ಜನರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಅನ್ವಯಿಸುತ್ತದೆ.
- 9) (i) ಅವಿದ್ಯಾವಂತರನ್ನು ಸೆಳೆಯುತ್ತದೆ.
(ii) ಕಣ್ಣು ಮತ್ತು ಕಿವಿಗಳಿಗೆ ಬಹಳ ಪ್ರಭಾವಿ.
- 10) ಗಾರ್ ಫಿಲ್ಡ್ ಬ್ಲೈಕ್ ಅವರ ಟಿಪ್ಪಣಿ "ವಿಕ್ರಿಯ ಚಕ್ರವನ್ನು ತನ್ನ ಅಂಗಡಿಯ ಮತ್ತು ಸರಕಿನ ಪರವಾಗಿ ಕೊಳ್ಳುವವರ ವಿಚಾರವನ್ನು ಗೆಲ್ಲುವ ಮತ್ತು ತನ್ನೂಲಕೆ ನಿರಂತರವಾದ ಮತ್ತು ಇಚ್ಛಿತವಾದ ಗ್ರಾಹಕನ್ನು ಹೊಂದುವದನ್ನು 'ವಿಕ್ರಿಯಕಲೆ' ಯು ಬಳಸುತ್ತದೆ."
- 11) ಉತ್ಪಾದಕನಿಂದ ನೇಮಿಸಿದ್ದು ಹೊಸ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಹುಟ್ಟಿಸುತ್ತಾನೆ.
- 12) ವಿಶಿಷ್ಟ ಬಗೆಯ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ನೇಮಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ವಿಕ್ರಿಯ ಚಕ್ರವು ಸರಕುಗಳು ಬಹಳ ಬೆಲೆಯುಳ್ಳವುಗಳೂ, ಬಾಳಿಕೆ ಬರುವಂಥವುಗಳೂ, ಯಾವಾಗಾದರೊಮ್ಮೆ ಕೊಳ್ಳುವಂಥವುಗಳೂ ಆಗಿರುತ್ತವೆ.

13) ಪ್ರಚಾರ ಎಂದರೆ ಮಾರಾಟಾಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸುವ ವಿವಿಧ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದು.

14) ಮಾರಾಟ ಜಾಲ ಎಂದರೆ ಒಂದು ಸರಪಳಿಯಂತೆ. ಇಲ್ಲ ಒಬ್ಬ ಖರೀದಿದಾರನು, ಖರೀದಿನಂತರ ಮಾರಾಟ ಗಾರನಾಗಿ ಅನೇಕ ಖರೀದಿದಾರರನ್ನು ಸೆಳೆಯುತ್ತಾನೆ.

15) ಕಿಟಕಿ ಪ್ರದರ್ಶನ ಎಂದರೆ ಅಂಗಡಿಯ ಗಾಜಿನ ಕಿಟಕಿಗಳ ಯಿಂದ ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವುದು.

- 16) 1) ಉತ್ಪಾದಕರ ವಿಕ್ರಯ ಚತುರರು
- 2) ಸಂಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ವಿಕ್ರಯ ಚತುರರು
- 3) ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ವಿಕ್ರಯ ಚತುರರು.

17) ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನವೊಂದು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ರೀತಿಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ ತೋರಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಪ್ರಾತ್ಯಕ್ಷಿಕೆಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ.

18) ಮೊಳಗಳೆಂದರೆ ಒಂದು ಸಾಮಾಜಿಕ, ಧಾರ್ಮಿಕ ಅಥವಾ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯವನ್ನು ಆಚರಿಸಲು ಜನರು ಒಂದು ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಿಗೆ ಸೇರುವುದು.

19) ಪ್ರದರ್ಶನ ಎಂದರೆ ನಗರ ಅಥವಾ ಪಟ್ಟಣಗಳಂತಹ ವಿಶೇಷ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಕನು ತನ್ನ ಎಲ್ಲಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ದರ್ಶನಕ್ಕಾಗಿ ಇಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.

20) ಸಮೀಳನ ಎಂದರೆ ವಿವಿಧ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಭಾಗವಹಿಸಿ ಮಾರಾಟದ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿ ಮಾರಾಟ ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಸಮೀಳನ.

೧) ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಾರ್ವಜನಿಕರೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಭಾಂಡವ್ಯ ಹೊಂದಿದ್ದು, ಸಂಸ್ಥೆಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.

೨) ಶಿಷ್ಟೀಕರಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಗುಂಪಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸುವುದಕ್ಕೆ ವರ್ಗೀಕರಣ ಎನ್ನುವರು.

ವಿಭಾಗ - ೨

ಐದು ಅಂಕಗಳ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರ

- 1) (i) ಒಂದು ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ಬೆಡಿಕೆ ಪ್ರೆಚ್ಚಿಸುವುದು.
- (ii) ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲರುವ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಪ್ರೆಚ್ಚಿಸುವುದು.
- (iii) ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸುವುದು.
- (iv) ಮಾರಾಟದ ಪ್ರವರ್ತನೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಗಾರನಿಗೆ ನೆರವಾಗುವುದು.
- (v) ಉತ್ಪಾದಕನಿಗೆ ಯಶಸ್ಸು ಮತ್ತು ಬೆಳೆಯ ಹೆಸರು ಪ್ರೆಚ್ಚಿಸುವುದು.

- 2) (i) ಮನುಷ್ಯನ ಸುವಂಶೀಕರಣ
- (ii) ಆಕರ್ಷಣೀಯವಾಗಿರಬೇಕು
- (iii) ಭಾವನಾತ್ಮಕವಾಗಿರಬೇಕು
- (iv) ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಮೌಲ್ಯ ಹೊಂದಿರಬೇಕು
- (v) ಸರಕಾರದ ಮಿತಿಯಿಲ್ಲರಬೇಕು.

- 3) 1) ಉತ್ಪಾದಕರ ವಿಕ್ರಯ ಚಕ್ರ
- (i) ಪ್ರವರ್ತಕ
- (ii) ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸೆಲೆ

(iii) ವ್ಯಾಪಾರ ಟ್ರೇವರ್ಸ್

(iv) ವಿಶಿಷ್ಟ ಬಗೆಯ ಮಾರಾಟಗಾರ.

2) ಸೆಗಟು ಮಾರಾಟಗಾರರು

3) ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು

(i) ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲರುವ ಮಾರಾಟಗಾರರು

(ii) ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು.

- 4) (i) ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಇರುವಂತಹ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಮತ್ತು ಹೊಸ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.
- (ii) ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಕೀರ್ತಿಯನ್ನು ತಂದುಕೊಡುತ್ತದೆ.
- (iii) ಗ್ರಾಹಕರು ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಪ್ರೋವಿಸುತ್ತಾರೆ.
- (iv) ಬಳಿಯ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಆರಿಸಲು ಮತ್ತು ಆತನ ಅಭಿರುಚಿಯಂತೆ ಸರಕನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಹಕರಿಸುತ್ತದೆ.
- (v) ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

5)

ಮಾರಾಟ	ಮಾರಾಟ ವ್ಯವಸ್ಥೆ
<ul style="list-style-type: none"> ಇದು ಒಡೆತನ ಉಪಯುಕ್ತಕ ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತದೆ. ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಕೇಂದ್ರವಾಗಿರಿಸಿದೆ. ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹಣಕ್ಕೆ ವಿನಿಯೋಗ. 	<ul style="list-style-type: none"> ಇದು ಸಮಯ, ಸ್ಥಳ ಮತ್ತು ಒಡೆತನದ ಉಪಯುಕ್ತಕ. ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಕೇಂದ್ರವಾಗಿರಿಸಿದೆ. ಹಲವಾರು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ಸ್ಥಳಗಳಿಗೆ ತಲುಪಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
<ul style="list-style-type: none"> ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಚಕ್ರದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತದೆ. 	<ul style="list-style-type: none"> ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಚಕ್ರದ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲ ಬರುತ್ತದೆ.

6)

ಜಾಯಿರಾತು	ಮಾಣಾಟ ಕಲೆ
• ಇದರ ವೆಚ್ಚ ಹೆಚ್ಚು	ಇದರ ವೆಚ್ಚ ಕಡಿಮೆ
• ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ.	ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಸಾಧ್ಯವಿದೆ.
• ಇದು ಒಂದು ಕಡೆ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿದೆ.	ಇದು ಎರಡು ಕಡೆ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿದೆ.
• ಇದು ಸಮಯ ಉಳಿತಾಯ ಧರ್ಮ.	ಇದು ಸಮಯ ಹಿಡಿಯುವ ಧರ್ಮ.
• ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು.	ಕೆಲವು ಜನರನ್ನು ಮಾತ್ರ ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು.

ವಿಭಾಗ- ಈ

ಹತ್ತು ಅಂಕಗಳ ಟ್ರೈನಿಂಗ್ ಉತ್ತರ.

- 1) i) ಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಸುಂಪುನಾಡಿಸುವುದು.
 - ii) ಮಾಣಾಟ ಮಾಡುವುದು.
 - iii) ಹಣಕಾಸು ನಿವೇಶನ.
 - iv) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿ.
 - v) ನಷ್ಟ ಭಯ ತಾಳಿಕೆ.
 - vi) ಸಾರಿಗೆ
 - vii) ಶ್ರೇಣೀಕರಣ ಮತ್ತು ಶಿಕ್ಷಣಕರಣ
 - viii) ಉಗ್ರಣ ವ್ಯವಸ್ಥೆ
 - ix) ಸಂವೇಷ್ಟನೆ ಮತ್ತು ಸಂವೇಷ್ಟಿಮೆ ವಿಧಿ.
- 2) i) ಭಕ್ತಿ ಕೃತ್ಯಗಳು.
 - ii) ವಣಿ ಚಿತ್ರಗಳು.
 - iii) ಸ್ವಾಂದವಿಚ್ಛೆ ಕಾರ್ಯಗಳು.

- iv) ಕಿರು ಕಿರುಗಳ ಮತ್ತೆ ವಾಹನ ಬಿಡೀರಾತು.
- v) ಆಕಾಶ ಸಂಜ್ಞೆಗಳು.
- vi) ವಿದ್ಯುತ ಮತ್ತೆ ನಿಯೋನ್ ಸಂಜ್ಞೆಗಳು.

- 3)
- i) ಒಕ್ಕೆಯ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವ
 - ii) ಮಾರಾಟದ ಅರಿವು
 - iii) ಸರಕುಗಳ ಸಂಪೂರ್ಣ ಬಿನ್ನ
 - iv) ತನ್ನ ಮಾಲೀಕನ ಮತ್ತೆ ಅವನ ವ್ಯವಹಾರ ಬಿನ್ನ.
 - v) ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗೆಗೆ ಬಿನ್ನ
 - vi) ಸರಕುಗಳ ಮಾರಾಟದ ವಿಧಾನದ ಬಿನ್ನ
 - vii) ಒಕ್ಕೆಯ ನೋಟ ಮತ್ತು ಒಕ್ಕೆಯ ಮಾತು
 - viii) ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತನ ಮತ್ತು ಶಾಪನಿಷ್ಟಿ.

- 4) ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಸಂಭಾವನೆಗಳು,
- i) ನೇರ ವೇತನ ವಿಧಾನ.
 - ii) ನೇರ ಕೆಲಸವನ್ನು ವಿಧಾನ
 - iii) ವೇತನ ಮತ್ತು ಕೆಲಸವನ್ನು ವಿಧಾನ.
 - iv) ವೇತನ ಮತ್ತು ಭೋವನ ವಿಧಾನ.
- i) ನೇರ ವೇತನದ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು:-
- ಅ) ಇದು ಅತ್ಯಂತ ಸರಳ ಮತ್ತು ಸುಲಭವಾದ ಪದ್ಧತಿ.
 - ಆ) ಇದು ಅಕ್ಕಿಯ ಚತುರತೆ ಸಹಕಾರ ಮತ್ತು ಬಚ್ಚಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಬೆಳೆಸುತ್ತದೆ.
- ಅನುಕೂಲತೆಗಳು :-
- ಅ) ಕೆಲಸದ ದುಡಿಯೆಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ.
 - ಆ) ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಅದಾಯಕ್ಕೆ ನೇರ ಸಂಬಂಧ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.
- ii) ನೇರ ಕೆಲಸವನ್ನು ವಿಧಾನ ಅನುಕೂಲತೆಗಳು.
- ಅ) ಇದು ಸರಳ ಮತ್ತು ಸುಲಭ
 - ಆ) ಇದು ಅದರ ತೆಚ್ಚಿನನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಓನಾನುಕೂಲತೆಗಳು:-

- ೬) ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ಯಾವ ಭದ್ರತೆಯನ್ನು ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ
- ೭) ನಿಗದಿ ಮಾಡಿದ ಸಂಬಳವು ಕಡಿಮೆ.

iii) ವೇತನ ಮತ್ತು ಕೆಲಸಕ್ಕೆನ ವಿಧಾನದ ಓನಾನುಕೂಲತೆಗಳು.

- ೬) ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಪ್ರೈತಿ ಫಲ ಸಿಗುವುದು.
- ೭) ಮಾರಾಟಗಾರರಲ್ಲಿ ಭದ್ರತೆಯು ಭಾವನೆ ಮಾಡಿಸುತ್ತದೆ.

ಓನಾನುಕೂಲತೆಗಳು:-

- ೬) ವೇತನವನ್ನು ನಿಗದಿಗೊಳಿಸುವುದು ಕಷ್ಟಕರ.
- ೭) ವೇತನ ಹೆಚ್ಚಿದ್ದು ಕೆಲಸಕ್ಕೆನ ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದರೆ

ಮಾರಾಟಗಾರರನ್ನು ನೋಡುವುದು ಸುಲಭ.

iv) ವೇತನ ಮತ್ತು ಬೋನಸ್ ವಿಧಾನದ ಓನಾನುಕೂಲತೆಗಳು.

- ೬) ವಿಕೇಯ ಚತುರರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭವನ್ನು ಸಿಗುತ್ತದೆ.
- ೭) ನಡವಿರ ಸಂಬಳ.

ಓನಾನುಕೂಲತೆಗಳು:-

- ೬) ನೇರ ಸಂಬಂಧ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.
- ೭) ಇದರ ವೆಚ್ಚವೂ ಹೆಚ್ಚು.

5) ಬಿಡುಗಡೆ ಪುಸ್ತಕ ಮತ್ತು ಸಂವೇಶನವನ್ನು ನೀಡುವ ರೀತಿಗೆ ಬಿಡುಗಡೆ ಪ್ರತಿ ವಸ್ತುವರು.

ಲಕ್ಷ್ಯ ಮತ್ತು ಬಿಡುಗಡೆ ಪ್ರತಿಯಿಲ್ಲದ ರೀತಿಗಳು.

- i) ಓಕೆ ಟೈಪ್ ಕವಾಗಿರಬೇಕು.
- ii) ಸಲಹೆಯನ್ನು ಕೊಡುವಂತಿರಬೇಕು.
- iii) ಸರಳವಾಗಿರಬೇಕು.
- iv) ಸೂಚನಾತ್ಮಕವಾಗಿರಬೇಕು.
- v) ವಿಳಿವಾಗಿರಬೇಕು.
- vi) ನೆನಪಿನಲ್ಲಿರಬೇಕು.
- vii) ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕವಾಗಿರಬೇಕು.
- viii) ಮನಗಾಣಿಸುವಂತಿರಬೇಕು.

