

U.G. DEGREE EXAMINATION - JUNE 2021

MARKETING MANAGEMENT

FIRST YEAR

PRINCIPLES OF MANAGEMENT

Time: 3 Hours

Maximum Marks: 75

PART- A

(3 x 5 = 15 Marks)

Answer any THREE questions.

1. State the various approaches of management.
நிர்வாகத்தின் பல்வேறு அணுகுமுறைகளைக் கூறுக.
2. What are strategies?
உத்திகள் என்றால் என்ன?
3. What is delegation of authority?
அதிகாரப் பிரதிநித்துவம் என்றால் என்ன?
4. Define recruitment.
ஆட்சேர்ப்பை வரையறுக்கவும்.
5. State the elements of co-ordination.
ஒருங்கிணைப்பின் கூறுகளைக் கூறுக.

PART - B

(4 x 15 = 60 Marks)

Answer any FOUR questions.

6. "Is management an art or a science?" - Comment.
"மேலாண்மை என்பது ஒரு கலை அல்லது அறிவியலா" - கருத்துரை.
7. Explain the features of management.
நிர்வாகத்தின் அம்சங்களை விளக்குக.

8. Discuss the nature of planning.
திட்டத்தின் தன்மை பற்றி விவாதிக்கவும்.
9. Explain the principles of Management by objectives.
நிர்வாகத்தின் கொள்கைகளை குறிக்கே காங்களால் விளக்குக.
10. Describe the types of organization.
அமைப்பு வகைகளை விவரிக்கவும்.
11. Explain the different sources of recruitment.
பணி அமர்தலுக்கான வெவ்வேறு ஆதாரங்களை விளக்குக.
12. Describe the various techniques of effective co-ordination.
பயனுள்ள ஒருங்கிணைப்பின் பல்வேறு நுட்பங்களை விவரிக்கவும்.

U.G. DEGREE EXAMINATION - JUNE 2021**MARKETING MANAGEMENT****FIRST YEAR****PRINCIPLES OF MANAGEMENT****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 70****PART - A****(3 x 3 = 9 Marks)****Answer any THREE questions**

1. Who is called manager?
யார் மேலாளர் என்று அழைக்கப்படுகின்றார்?
2. What are the advantages of planning?
திட்டமிடுதலின் நன்மைகள் என்ன?
3. List out the importance of organisation.
அமைப்பின் முக்கியத்துவத்தை பட்டியலிடுக.
4. Mention the external sources of recruitment.
ஆள்சேர்ப்பின் வெளிப்புற ஆதாரங்களை குறிப்பிடுக.
5. How is control important in Management?
நிர்வாகத்தில் கட்டுப்பாடு எவ்வாறு முக்கியமானது?

PART - B**(3 x 7 = 21 Marks)****Answer any THREE questions**

6. Is management an art or science? - Explain
மேலாண்மை என்பது ஒரு கலை அல்லது அறிவியலா? - விளக்குக.
7. What are the characteristics of Planning?
திட்டமிடுதலின் பண்புகள் என்ன?
8. List out the various principles of organisation.
அமைப்பின் பல்வேறு கொள்கைகளை பட்டியலிடுக.
9. Explain the need for training.
பயிற்சியின் அவசியத்தை விளக்குக.
10. Differentiate co-ordination and co-operation.
ஒருங்கிணைப்பு மற்றும் ஒத்துழைப்பை வேறுபடுத்துக.

Answer any FOUR questions

11. Discuss the Henri Fayol's Principles of Management.
ஹென்றி .ஃபயோலின் நிர்வாக கொள்கைகளை பற்றி விவாதிக்க.
12. Discuss the various steps involved in the process of planning.
திட்டமிடல் செயல்பாட்டில் ஈடுபட்டுள்ள பல்வேறு நடவடிக்கைகளைப் பற்றி விவாதிக்க.
13. Explain the process or organisation.
அமைப்பின் செயல் முறையை விளக்குக.
14. Explain the various methods of training.
பயிற்சியின் பல்வேறு முறைகளை விளக்குக.
15. List out the importance of controlling.
கட்டுப்படுத்துதலின் முக்கியத்துவத்தை பட்டியலிடுக.
16. What are the different types of barriers of communication? Explain.
தகவல் தொடர்பில் உள்ள வெவ்வேறு தடைகள் என்ன? விளக்குக.
17. Discuss the qualities of a leader.
ஒரு தலைவரின் குணங்களை விவாதி.

UG-A-419

BBAM-12

U.G. DEGREE EXAMINATION – JUNE 2021

MARKETING MANAGEMENT

FIRST YEAR

FINANCIAL AND MANAGEMENT ACCOUNTING

Time: 3 Hours

Maximum Marks: 75

PART - A

(3 × 5 = 15 Marks)

Answer any THREE questions.

1. What is accounting? What are the objectives of accounting?
கணக்கியல் என்றால் என்ன? அதன் நோக்கங்கள் யாவை?
2. What are the advantages and limitations of management accounting?
மேலாண்மை கணக்கியலின் நன்மை குறைபாடுகள் யாவை?
3. Differentiate between financial accounting and management accounting.
நிதியியல் கணக்கியலுக்கும் மேலாண்மைக் கணக்கியலுக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் யாவை?
4. Journalise the following transactions :
(a) David commenced business with a capital of Rs. 60,000

- (b) Cash deposited into Indian Bank Rs. 20,000
- (c) Goods purchased from goodwill traders
Rs. 10,000
- (d) Salary paid Rs. 2,000
- (e) Goods sold to Aruna & Co. Rs. 15,000.

கீழ்க்காணும் நடவடிக்கைகளுக்கு உரிய குறிப்பேட்டுப் பதிவு தருக.

- (அ) திரு. டேவிட் ரூ. 60,000 முதலீட்டு தொழில் தொடங்கியது
- (ஆ) இந்தியன் வங்கியில் செலுத்திய ரொக்கம்
ரூ. 20,000
- (இ) குட்வில் நிறுவனத்திடமிருந்து சரக்கு கொள்முதல் ரூ. 10,000
- (ஈ) சம்பளம் செலுத்தியது ரூ. 2,000
- (உ) அருணா அன்கோவிற்கு சரக்கு விற்குது ரூ. 15,000.

5. From the following ledger balances, prepare trial balance.

	Rs.
Capital	9,000
Plant and machinery	12,000
Purchases	8,000
Sales	12,000
Sundry creditors	8,000
Bank loan	20,000
Bills payable	2,000
Outstanding rent	1,000
Opening stock	2,000

Sales returns	4,000
Investments	10,000
Bills receivable	4,000
Debtors	10,000
Cash in hand	2,000

கீழ்காணும் பேரேட்டு இருப்புகளிலிருந்து இருப்பாய்வு பட்டியல் தயாரிக்க.

	ரூ.
முதல்	9,000
பொறி மற்றும் இயந்திரங்கள்	12,000
கொள்முதல்	8,000
விற்பனை	12,000
பற்பல கடனீந்தோர்	8,000
வங்கிக் கடன்	20,000
செலுத்தற்குரிய மா.சீ.	2,000
கொடுபடா வாடகை	1,000
தொடக்க சரக்கிருப்பு	2,000
விற்பனை திருப்பம்	4,000
முதலீடுகள்	10,000
பெறுதற்குரிய மா.சீ	4,000
பற்பல கடனாளிகள்	10,000
கையிருப்பு ரொக்கம்	2,000

விற்பனை ரூ. 1,20,000

மாறும் மேற்செலவு ரூ. 96,000

நிலையான மேற்செலவு ரூ. 16,000

கீழ்காண்பவற்றை கணக்கிடுக :

(அ) லாப அளவு விகிதம்

(ஆ) லாப நட்டமற்ற புள்ளி

(இ) பாதுகாப்பு எல்லை

(ஈ) விற்பனை ரூ. 1,30,000 ஆக இருக்கும் பொழுது நிகர இலாபம் என்ன?

(உ) இலாபம் ரூ. 10,000 எனில் தேவையான விற்பனை அளவு.

10. What are the essentials of a good budgetary control system?

ஒரு நல்ல திட்ட கட்டுப்பாட்டு முறையின் முக்கிய அம்சங்கள் யாவை?

11. From the following balance sheet of Kamal Ltd, as on 31st December 2013 and 2014 you are required to prepare

(a) Schedule of changes in working capital and

(b) Funds flow statement.

Liabilities	2013	2014	Assets	2013	2014
	Rs.	Rs.		Rs.	Rs.
Share capital	1,00,000	1,00,000	Goodwill	12,000	12,000
General			Buildings	40,000	36,000
reserve	14,000	18,000	Plant	37,000	36,000
Profits and loss			Investments	10,000	11,000
A/c	16,000	13,000	Stock	30,000	23,400

Liabilities	2013	2014	Assets	2013	2014
	Rs.	Rs.		Rs.	Rs.
Sundry			Bills		
creditors	8,000	5,400	receivable	2,000	3,200
Bills payable	1,200	800	Debtors	18,000	19,000
Provision for			Cash at		
taxation	16,000	18,000	bank	6,600	15,200
Provision for					
doubtful debt	400	600			
	<u>1,55,600</u>	<u>1,55,800</u>		<u>1,55,600</u>	<u>1,55,800</u>

The following additional information is also given :

- (i) Depreciation charged on plant was Rs. 4,000 and on buildings Rs. 4,000
- (ii) Provision for taxation of Rs. 19,000 was made during the year 2014
- (iii) Interim dividend of Rs. 8,000 was paid during the year 2014.

டிசம்பர் 31, 2013 மற்றும் 2014 ஆண்டுகளுக்கான கமல் விமிட்டெட்டின் இருப்புநிலை குறிப்புகளிலிருந்து கீழ்க்கண்டவற்றை தயாரிக்கவும்.

(அ) நடைமுறை முதல் மாற்றங்களை காட்டும் அட்டவணை

(ஆ) நிதி நடமாட்ட அறிக்கை.

பொறுப்புகள்	2013	2014	சொத்துக்கள்	2013	2014
	ரூ.	ரூ.		ரூ.	ரூ.
பங்கு முதல்	1,00,000	1,00,000	நன்மதிப்பு	12,000	12,000
பொது காப்பு	14,000	18,000	கட்டிடம்	40,000	36,000
இலாப நட்ட க/கு	16,000	13,000	பொறி இயந்திரம்	37,000	36,000
பற்பல கடனீந்தோர்	8,000	5,400	முதலீடுகள்	10,000	11,000

பொறுப்புகள்	2013	2014	சொத்துக்கள்	2013	2014
	ரூ.	ரூ.		ரூ.	ரூ.
செலுத்தற்குரிய			சரக்கிருப்பு	30,000	23,400
உண்டியல்கள்	1,200	800	வரவுக்குரிய		
வரி ஒதுக்கீடு	16,000	18,000	உண்டியல்கள்	2,000	3,200
சந்தேகக் கடன்			கடனாளிகள்	18,000	19,000
ஒதுக்கு	400	600	வங்கி ரொக்கம்	6,600	15,200
	<u>1,55,600</u>	<u>1,55,800</u>		<u>1,55,600</u>	<u>1,55,800</u>

கீழ்க்கண்ட கூடுதல் விவரங்கள் தரப்பட்டுள்ளன.

- (i) பொறிகலன் மீது ரூ. 4,000 மும் கட்டிடம் மீது ரூ. 4,000மும் தேய்மானம் எழுதப்பட்டன.
- (ii) 2014-ல் வரிக்காக ரூ. 19,000 ஒதுக்கப்பட்டது.
- (iii) 2014-ல் இடைக்கால பங்காதாயம் ரூ. 8,000 கொடுக்கப்பட்டது.

12. From the following balances as on 31st December 2010 of Muthu Traders, prepare Trading and Profit and loss A/c for the year 2010 and a Balance Sheet as on that date.

	Rs.		Rs.
Salaries	5,500	Creditors	9,500
Rent	1,300	Sales	32,000
Cash	1,000	Capital	30,000
Debtors	40,000	Loans	10,000
Trade expenses	600		
Purchases	25,000		
Advances	2,500		
Bank balance	5,600		
	<u>81,500</u>		<u>81,500</u>

Adjustments :

- (a) The closing stock amounted to Rs. 9,000
- (b) One month's salary is outstanding
- (c) One month's rent has been paid in advance
- (d) Provide 5 percent for doubtful debts.

கீழே தரப்பட்டுள்ள முத்து வியாபார நிறுவனத்தின் 31.12.2010 ஆம் நாளைய இருப்பாய்வில் இருந்து வியாபார லாப நட்ட கணக்கு மற்றும் அந்நாளைய இருப்பு நிலை குறிப்பு ஆகியவற்றை தயார் செய்க.

	ரூ.		ரூ.
சம்பளம்	5,500	கடனீந்தோர்	9,500
வாடகை	1,300	விற்பனை	32,000
ரொக்கம்	1,000	முதல்	30,000
கடனாளிகள்	40,000	கடன்	10,000
வியாபார செலவுகள்	600		
கொள்முதல்	25,000		
முன்பணம்	2,500		
வங்கி இருப்பு	5,600		
	<u>81,500</u>		<u>81,500</u>

சரிசெய்தல்கள் :

- (அ) இறுதிச் சரக்கிருப்பு ரூ. 9,000.
- (ஆ) ஒரு மாத சம்பளம் நிலுவையில் உள்ளது.
- (இ) ஒரு மாத வாடகை முன்கூட்டி செலுத்தப்பட்டுள்ளது.
- (ஈ) வாரா ஐயக்கடன் ஒதுக்கு 5 சதவிகிதம் உருவாக்குக.

U.G. DEGREE EXAMINATION - JUNE 2021

MARKETING MANAGEMENT

FIRST YEAR

FINANCIAL & MANAGEMENT ACCOUNTING

Time: 3 Hours

Maximum Marks: 70

PART - A

(3 x 3 = 9 Marks)

Answer any THREE questions

1. List out any 3 features of ledger.
பேரேட்டின் 3 அம்சங்களை பட்டியலிடுங்கள்.
2. What do you mean by error of principle?
கொள்கை பிழை என்றால் என்ன?
3. Define management accounting.
மேலாண்மை கணக்கியலை வரையறுக்கவும்.
4. What are current assets?
தற்போதைய சொத்துக்கள் என்றால் என்ன?
5. List out any 3 objectives of cash flow analysis.
பணப்புழக்க பகுப்பாய்வின் 3 நோக்கங்களை பட்டியலிடுங்கள்.

PART - B

(3 x 7 = 21 Marks)

Answer any THREE questions

6. Explain the scope of financial account in brief.
நிதிக்கணக்கியலின் நோக்கத்தை சுருக்கமாக விளக்குங்கள்.
7. Differentiate between trial balance and balance sheet.
சோதனை இருப்புக்கும் இருப்பு நிலைக்கும் இடையில் வேறுபடுத்துங்கள்.
8. Give journal entries to rectify the following errors.
 - i. Purchase of goods from Mr.Raees amounting to Rs.25,000 has been wrongly passed through the sales book.
பின்வரும் பிழைகளை சரி செய்ய குறிப்பேடுகளை கொடுங்கள்.

திரு.ரெய்ஸிடமிருந்து கொள்முதல் ரூ.25,000 விற்பனை புத்தகம் மூலம் பதிவு செய்யப்பட்டது.
 - ii. Credit sale of goods Rs.30,000 to Mr.Anees has been wrongly passed through the purchases book.
திரு.அனிஸீக்கு ரூ.30,000 பொருட்களின் கடன் விற்பனை கொள்முதல் புத்தகத்தில் தவறாக பதிவு செய்யப்பட்டுள்ளது.
 - iii. Sold old furniture for Rs.3,500 passed through the sales book.
ரூ.3,500 பழைய தளபாடங்கள் விற்பனை புத்தகத்தில் பதிவு செய்யப்பட்டுள்ளது

- iv. Paid wages for the construction of Building debited to wages account Rs.1,00,000.
கட்டடத்தை நிர்மாணிப்பதற்கான ஊதிய ஊதியம் ரூ.1,00,000 ஊதியக் கணக்கில் தவறாக பற்று வைக்கப்படுகிறது
- v. The sales day book is under cast by Rs.2,000.
விற்பனை நாள் புத்தகம் ரூ.2,000 குறைவாக மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.
9. Calculate (a) Stock turnover ratio and Gross profit ratio from the following data.
பின்வரும் தரவுகளிலிருந்து (1) சரக்குவிற்பனை முதல் விகிதம் மற்றும் (2) மொத்த இலாப விகிதத்தை கணக்கிடுங்கள்.

	₹
Gross Profit மொத்த லாபம்	2,00,000
Sales விற்பனை	5,00,000
Cost of goods sold விற்கப்பட்ட பொருட்களின் விலை	3,00,000
Average stock சராசரி சரக்கு	50,000

10. What is the purpose of production budget?
உற்பத்தி வரவு செலவுத் திட்டத்தின் நோக்கம் என்ன?

PART - C

(4 x 10 = 40 Marks)

Answer any FOUR questions

11. Elaborate the basic accounting concepts and conventions in detail.
அடிப்படை கணக்கியல் கருத்துக்கள் மற்றும் மரபுகளை விரிவாக கூறுங்கள்.
12. On April 01, 2016, Thiru Ram started business with Rs.1,00,000 and other transaction for the month are as follows. Prepare necessary journal entry.
01 ஏப்ரல் 2016 அன்று திரு.ராம் ரூ.1,00,000 வணிகத்தைத் தொடங்கினார் மற்றும் ஏப்ரல் பரிவர்த்தனைகள் பின்வருமாறு தேவையான குறிப்பேடு தயாரிக்கவும்.
- April 02, Purchase Furniture for Cash Rs.7,000.
ஏப்ரல் 02, தளபாடங்கள் ரொக்க கொள்முதல் ரூ.7,000.
- April 08, Purchase Goods for Cash Rs.2,000 and for Credit Rs.1,000 from Khalid & Co.
ஏப்ரல் 08, காலித் & கோ சில்லறை கடையில் இருந்து ரொக்க கொள்முதல் ரூ.2,000 மற்றும் கடன் கொள்முதல் ரூ.1000.
- April 14, Sold Goods to Khan Brothers Rs.12,000 and Cash sales Rs.5,000.
ஏப்ரல் 14, கான் சகோதரர்களுக்கு விற்கப்பட்ட பொருட்கள் ரூ. 12,000 பணவிற்பனை ரூ.5,000.
- April 18, Owner withdraw of worth Rs.2,000 for personal use.
ஏப்ரல் 18, உரிமையாளர் ரூ.2,000 மதிப்புள்ள பொருட்கள் தனிப்பட்ட பயன்பாட்டிற்கு எடுத்துக் கொள்ளப்பட்டது.
- April 22, Paid Khalid & Co. Rs.500.
ஏப்ரல் 22, காலித் & கோ-க்கு பணம் செலுத்தப்பட்டது ரூ.500
- April 26, Received cash Rs.10,000 from Khan Brothers.

ஏப்ரல் 26, கான் சகோதரர்களிடமிருந்து பெறப்பட்ட பணம் ரூ.10,000

April 30, Paid Salaries Expense Rs.2,000.

ஏப்ரல் 30, சம்பள செலவு ரூ.2,000 கொடுக்கப்பட்டது.

13. The following data is given:

பின்வரும் தரவு கொடுக்கப்பட்டுள்ளது.

Fixed cost ₹ 12,000

நிலையான செலவு ₹ 12,000

Selling price ₹ 12 per unit

விற்பனை விலை யூனிட்டுக்கு ₹ 12

Variable cost - ₹ 9 per unit

மாறி செலவு ஒரு யூனிட்டுக்கு ₹ 9

What will be profit when sales are (a) ₹ 60,000 (b) ₹ 1,00,000

விற்பனை (a) ₹ 60,000 (b) ₹ 1,00,000 இருக்கும் போது லாபம் என்ன

14. Elaborate the need and importance of preparing funds flow statement.
நிதிபாய்வு அறிக்கையைத் தயாரிப்பதன் அவசியத்தையும் முக்கியத்துவத்தையும் விரிவாகக் கூறுங்கள்.
15. Enumerate the role of ratio analysis in managerial decision making process.
நிர்வாக முடிவெடுக்கும் செயல்பாட்டில் விகித பகுப்பாய்வின் பங்கைக் கணக்கிடுங்கள்.
16. Classify and discuss different kinds of budgets and its importance.
பல்வேறு வகையான வரவு செலவுத் திட்டங்களையும் அதன் முக்கியத்துவத்தையும் வகைப்படுத்தி விவாதிக்கவும்.
17. Prepare trading, profit and loss account and balance sheet from the following information

Item	₹.	Item	₹.
Sundry debtors	52,000	Insurance premium	2,400
Accounts Payable	22,000	Cash at Bank	6,200
Cash in hand	2,392	Machinery	24,000
Furniture	3,500	Wages	23,600
Motor Car	22,000	General Expenses	2,680
Purchases	1,45,000	Carriage inward	2,040
Sales	2,92,000	Carriage outward	1,630
Sales return	2,600	Transportation expense	6,430
Opening stock	11,400	Rent	3,600

பின்வரும் தகவல்களிலிருந்து வர்த்தகம் லாபம் மற்றும் இழப்பு கணக்கு மற்றும் இருப்பு நிலை ஆகியவற்றைத் தயாரிக்கவும்.

Item	₹.	Item	₹.
பலகடனாளிகள்	52,000	காப்பீட்டு சந்தா	2,400
செலுத்த வேண்டிய கணக்குகள்	22,000	வங்கியில் பணம்	6,200
கையில் பணம்	2,392	இயந்திரங்கள்	24,000
தளபாடங்கள்	3,500	கூலி	23,600
மோட்டார் வாகனம்	22,000	பொதுசெலவுகள்	2,680
கொள்முதல்	1,45,000	வண்டி உள் நோக்கி	2,040
விற்பனை	2,92,000	வண்டி வெளிப்புறம்	1,630
விற்பனை திருப்புதல்	2,600	போக்குவரத்து செலவு	6,430
ஆரம்பத்தில் சரக்கு	11,400	வாடகை	3,600

Adjustments / சரி செய்தல்

1. Closing Stock Rs.35,000
நிறைவு சரக்கு ரூ. 35,000
2. Depreciation on Machinery 10%
இயந்திரங்களின் தேய்மானம் 10%

U.G. DEGREE EXAMINATION — JUNE 2021
MARKETING MANAGEMENT
FIRST YEAR
BUSINESS COMMUNICATION

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 75

PART - A

(3 x 5 = 15 Marks)

Answer any THREE questions.

1. Define Communication. State its importance.
தகவல் தொடர்பு வரையறை. அதன் முக்கியத்துவத்தைக் குறிப்பிடுக.
2. What are the contents of an order letter?
ஆணைக் கடிதம் ஒன்றின் பகுதிகள் யாவை?
3. Explain the principles underlying an insurance contract.
காப்பீட்டின் அடிப்படைச் கூறுகளை விவரி.
4. What are the characteristics of a good report?
ஒரு சிறந்த அறிக்கையின் சிறப்பியல்புகள் யாவை?
5. What do you mean by Internet?
இணையம் என்றால் என்ன?

PART - B

(4 x 15 = 60 Marks)

Answer any FOUR questions.

6. Explain in detail the various types of communication.
தகவல் தொடர்பின் பல்வேறு வகைகளை விவரி.
7. Draft a letter of complaint to a supplies regarding the goods supplies being different from the samples approved.

தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட மாதிரிக்கும் அனுப்பப்பட்ட சரக்கிற்கும் ஒற்றுமையில்லாதது குறித்து புகார் தெரிவிப்பதற்கான கடிதம் வரைக.

8. Draft a letter to your bank to stop payment of a cheque which has been lost a week's before.

ஒரு வார காலத்திற்கு முன்பு தொலைந்து போன ஒரு காசோலையைத் தடைசெய்யக் கோரி வாடிக்கையாளர் அவரது வங்கிக்கு எழுதும் கடிதத்தினை வரைக.

9. Draft the minutes of the meetings of the Board of Directors of a company.

இயக்குநர்களின் கூட்ட நடவடிக்கைக் குறிப்பு ஒன்றை எழுதுக.

10. Explain the role of computers in business correspondence.

வணிகக் கடிதத்தொடர்பில் கணினிகளின் பங்கை விவரி.

11. Draft a report on the bad financial position of the company and the measures to be taken to set right the position.

ஒரு நிறுவனத்தின் மோசமான நிதிநிலைப் பற்றியும் அதைச்சரி செய்ய எடுக்க வேண்டிய முயற்சிகளைப் பற்றியும் ஒரு அறிக்கை வரைக.

12. Write a circular letter informing the conversion of a partnership firm into a private limited company.

கூட்டு வணிக நிறுவனத்தை வரையறுக்கப்பட்ட கம்பெனியாக மாற்றியதை அறிவித்து சுற்றறிக்கைக் கடிதம் ஒன்று வரைக.

U.G. DEGREE EXAMINATION - JUNE 2021

MARKETING MANAGEMENT

FIRST YEAR

BUSINESS COMMUNICATION

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 70

PART - A

(3 x 3 = 9 Marks)

Answer any THREE questions

1. Define oral Communication.
வாய்வழி தகவல் தொடர்பை வரையறுக்கவும்.
2. What is business letter?
வணிகக் கடிதம் என்றால் என்ன?
3. Write the importance of bank correspondence.
வங்கிக்கடிதத்தின் முக்கியத்துவத்தை எழுதுக.
4. How to prepare an agenda?
நிகழ்ச்சி நிரலை எவ்வாறு தயாரிப்பது?
5. Write the advantages of E-mail.
மின்னஞ்சலின் நன்மைகளை எழுதுக.

PART - B

(3 x 7 = 21 Marks)

Answer any THREE questions.

6. What are the advantages of upward communication?
மேல் நோக்கி தொடர்பு கொள்ளுதலின் நன்மைகள் யாவை?
7. List out the components of a business letter.
வணிகக் கடிதத்தின் கூறுகளைப் பட்டியலிடுக.
8. Explain the importance of insurance correspondence.
காப்பீட்டு தகவலின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
9. Explain the different types of report writing.
பல்வேறு வகையான அறிக்கைகளை விளக்குக.
10. Write a short notes on A) Memo & B) Notices.
மெமோ மற்றும் அறிவிப்புகள் சிறு குறிப்பு வரைக.

Answer any FOUR questions

11. Explain the process of communication.
தகவல் தொடர்பு செயல் முறையை விளக்குக.
12. List out the different types of business letter.
பல்வேறு வகையான வணிகக் கடிதங்களைப் பட்டியலிடுக.
13. Draft an enquiry to a bank manager regarding your housing loan application.
வீட்டுக் கடன் தொடர்பாக வங்கி மேலாளருக்கு ஒரு விண்ணப்பம் வரைக.
14. List out the characteristics of a good report.
ஒரு நல்ல அறிக்கையின் பண்புகளை பட்டியலிடுக.
15. Draft an agenda of the annual general body meeting of MNC.
எம்.என்.சி.யின் வருடாந்திர பொதுக்குழு கூட்டத்தின் நிகழ்ச்சி நிரலை வரைக.
16. Draft an application for the post of marketing manager in XYZ Ltd.
XYZ லிமிடெட் நிறுவனத்தில் சந்தைப்படுத்துதல் மேலாளர் பதவிக்கு ஒரு விண்ணப்பத்தை வரைக.
17. List out the different types of modern communication.
பல்வேறு வகையான நவீன தகவல் தொடர்புகளை பட்டியலிடுக.

UG-A-421

BBAM-21

U.G. DEGREE EXAMINATION - JUNE 2021

MARKETING MANAGEMENT

SECOND YEAR

ELEMENTS OF INSURANCE

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 75

PART-A

(3 × 5 = 15 Marks)

Answer any THREE questions.

1. Define Insurance. Give the importance of insurance.
Pö''¥mi ß ÁøµÃ»UPn ® u, P. Auß • UQ⁻ zxÁzøu SÔ''¤k.
2. What are the different policies of life Insurance?
B² Ò Pö''¥mi ß ÉÀ÷ÁÖ vmhõÁn [PøÍ TÖP.
3. Distinguish life insurance from general insurance.
B² Ò Pö''¥mi ØS® öÉøxUPö''¥mi ØS® EÒÍ ÷ÁÖÉøkPøÍ GÊxP
4. Write short notes on Deviation of voyage.
PhÀÁË Æ»SuÀ ÉØØ] ÖSÔ'' | ÁøµP.
5. What is crop insurance? List out its objectives.
É° ° Pö''¥k GBÓöÀ GBÚ? Auß ÷ | öUP [PøÍ Á> ø\ÉkzxP.

PART-B

(4 × 15 = 60 Marks)

Answer any FOUR questions.

6. Discuss the various principles of insurance.

Pö''¥mi ß ÊÀ÷ÁÖ Ai ''ÉøhU ÷PömfökPøí ÂÁ>UPÄ®.

7. Explain the procedure involved in claiming the compensation under life insurance contract.

B²Ò Pö''¥k J''ÉøuzvÀ |mh DK ÷Pö, u¼ß ÊÀ÷ÁÖ ÁË • øÓPøí ÂÁ>.

8. Discuss the various clauses in the fire insurance policy.

w Pö''¥mk vmhóÁn zvß ÊÀ÷ÁÖ xøñ ÂvPøí ÂÁ>UPÄ®.

9. Explain the various types of marine policies.

PhÀ \ø° vmh B Án zvß ÊÀ÷ÁÖ ÁøPPøí Âí USP.

10. Write short notes on :

(a) Burglary insurance and

(b) Live stocks insurance.

]ÖSÖ'' | ÁøµP.

(A) öPöÒøí \ø° Pö''¥k

(B) PöÀ |øhPÐUPöÚ Pö''¥k.

11. Explain the functions of life insurance corporation.

B²Ò Pö''¥k PÇPzvß ö\ Ì ÁÉökPøí Âí USP.

12. Discuss the recent developments of insurance in India.

Cøv òÂÀ Pö''¥mi ß uøPö» Áí °a] PÒ SÖzx ÂÁ>UPÄ®.

U.G. DEGREE EXAMINATION - JUNE 2021
MARKETING MANAGEMENT
SECOND YEAR
MANAGERIAL ECONOMICS

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 75

PART - A

(3 x 5 = 15 Marks)

Answer any THREE questions.

1. State the scope of Managerial Economics.
மேலாண்மைப் பொருளாதாரத்தின் எல்லைகளை கூறுக.
2. What are the characteristics of factors of production?
உற்பத்தியின் காரணிகளின் பண்புகள் யாவை?
3. Write the concept of Breakeven point.
சரிசம புள்ளியின் கருத்தை பற்றி எழுதுக.
4. What are the features of Monopoly Market structure?
முன்னுரிமை சந்தை கட்டமைப்பின் அம்சங்கள் யாவை?
5. Explain State the different Phases of business cycle.
வணிகச் சுழற்சியின் வெவ்வேறு கட்டங்களை விளக்கவும்.

PART - B

(4 x 15 = 60 Marks)

Answer any FOUR questions.

6. Discuss the various types of elasticity of demand.
தேவை நெகிழ்ச்சியின் பல்வேறு வகைகளை விளக்குக.
7. Explain the Law Diminishing Returns.
குறைந்து செல்விளைவின் விதி பற்றி விளக்குக.

8. Discuss the features of perfect competition. Also explain the condition of profit maximization by a firm.
நிறைவு போட்டியின் அம்சங்களைப் பற்றி விவாதிக்கவும். மேலும் ஒரு நிறுவனத்தில் லாபம் அதிகரிக்கும் நிலையை விளக்குக.
9. Define Law of Supply. State the determinants of Law of supply.
அளிப்பு விதியை வரையறுக்கவும். அளிப்பு விதியை தீர்மானிக்கும் காரணிகளை குறிப்பிடுக.
10. Discuss the characteristics of oligopoly. Also explain the concept of kinked demand curve.
முற்றூரிமை பண்புகள் பற்றி விவாதிக்கவும். இடைமுறுக்குள்ள தேவைக்கோடு சில்லோர் பற்றி விளக்குக.
11. Explain the Cost based pricing methods.
செலவு அடிப்படையிலான விலை முறைகளைக் விளக்குக.
12. Discuss various concepts of National Income.
தேசிய வருமானத்தின் பல்வேறு கருத்துகளைப் பற்றி விவாதிக்க.

U.G. DEGREE EXAMINATION - JUNE 2021

MARKETING MANAGEMENT

SECOND YEAR

MARKETING MANAGEMENT

Time: 3 Hours**Maximum Marks: 75****PART - A****(3 x 5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions.**

1. State the functions of marketing.

சந்தையியலின் பணிகளை குறிப்பிடுக.

2. What are the benefits of Marketing Segmentation?

சந்தை பாகுபடுத்துதலின் நன்மைகள் யாவை?

3. Define the concept of "product life cycle".

பொருள் ஆயுள் சுழற்சியின் வரைவிலக்கணம் தருக.

4. What are the channels used for marketing of consumers products? Explain.

நுகர்வோர் பொருள்களைச் சந்தையிடும் போது பயன்படுத்தும் வழங்கல் வழிகள் யாவை? விளக்க்குக.

5. Explain the factors influencing product mix.

பொருள் கலவையினை தீர்மானிக்கும் காரணிகளை விளக்க்குக.

PART - B**(4 x 15 = 60 Marks)****Answer any FOUR questions.**

6. Explain the environmental factors that influence the marketing functions.

சந்தையியல் பணிகளை பாதிக்கும் சூழல் காரணிகளை பற்றி விளக்க்குக.

7. Discuss the different stages of buying decisions process.

வாங்கும் முடிவு செயல்முறையின் பல்வேறு படிநிலைகளை குறித்து விவாதிக்க.

8. What do you mean by buying motives ? Explain the various theories of buyer behavior?

வாங்கும் நோக்கு குறித்து நீவிர் அறிவது யாது? வாங்குவோர் நடத்தையின் பல்வேறு கோட்பாடுகளை விளக்குக.

9. Describe the stages of a product life cycle.

பொருள் வாழ்க்கைச் சுழற்சியின் படிநிலைகளை பற்றி விவரிக்க.

10. What are the factors influencing the pricing decisions?

விலை நிர்ணயத்தை தீர்மானிக்கும் காரணிகள் யாவை?

11. Explain the qualities of a good advertisement.

ஒரு சிறந்த விளம்பர நகலின் பண்புகளை ஆராய்க.

12. Distinguish between personnel selling and salesmanship.

நேரடி விற்பனையை, விற்பாண்மையிலிருந்து வேறுபடுத்திக் காட்டுக.

UG-A-422

BBAM-24

U.G DEGREE EXAMINATION – JUNE 2021

MARKETING MANAGEMENT

SECOND YEAR

PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 75

PART - A

(3 × 5 = 15 Marks)

Answer any THREE questions.

1. Define personal selling. Discuss its features and importance.
ஆள்சார் விற்பனை வரையறு. அதன் சிறப்பியல்புகள் மற்றும் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
2. What is objection handling? Explain the situation in objection handling.
தடைகளைக் கையாளுதல் என்றால் என்ன? அதன் நிலைமைகளை விளக்குக.
3. Explain the importance of product demonstration in personal selling.
ஆள்சார் விற்பனையில் பொருளை அறிமுகம் செய்வதன் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
4. What is periodic report? Explain its importance.
காலமுறை அறிக்கை என்றால் என்ன? அதன் முக்கியத்துவத்தை விவரி.
5. Explain the carrier opportunities in selling.
விற்பனை பணி வாய்ப்புகள் பற்றி விவரி.

Answer any FOUR questions.

6. Explain AIDAS model of selling.

விற்பனையில் AIDAS கோட்பாட்டினை விவரி.

7. Describe the role and task of a salesman in closing of a sale. Illustrate with suitable examples.

விற்பனையை முடித்தலின் போது விற்பனையாளரின் பங்கு மற்றும் இலக்கினை எடுத்துக்காட்டுகளுடன் விவரி.

8. What are the difficulties faced by the sales person in selling of concepts, ideas and services?

கருத்துருக்கள் மற்றும் சேவைகள் விற்பனையில் ஒரு விற்பனையாளருக்கு ஏற்படும் இடர்கள் யாவை?

9. What is sales manual? How it is prepared? Explain.

விற்பனை கையேடு வரையறு? விற்பனை கையேடு எப்படி தயாரிக்கப்படுகின்றது? விளக்குக.

10. Discuss the advantages and limitations in selling as a career.

விற்பனை பணியின் நன்மை தீமைகளை விவாதிக்க.

11. Explain the qualities of a good salesman.

ஒரு சிறந்த விற்பனையாளரின் குணங்களை விவரி.

12. What is door to door selling? Is it possible to conduct the customer in all situations? Comment.

வாயில் விற்பனை என்றால் என்ன? இந்த விற்பனையில் எல்லா சூழ்நிலைகளிலும் வாடிக்கையாளரை சந்திக்க முடியுமா? கருத்துரைக்க.

U.G. DEGREE EXAMINATION – JUNE 2021

MARKETING MANAGEMENT

SECOND YEAR

PRODUCT MANAGEMENT

Time: 3 Hours**Maximum Marks: 75****PART - A****(3 × 5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions.**

1. What are product related strategies?

பொருள் சார்ந்த நுணுக்கங்கள் என்பன யாவை?

2. What do you mean by product planning?

பொருளாக்க திட்டம் என்றால் என்ன?

3. Explain the different stages for the introduction of a new product.

ஒரு புதிய தயாரிப்பு அறிமுகத்திற்கான வெவ்வேறு கட்டங்களைக் கொண்டு செல்லுங்கள்.

4. What is Branding? What are its disadvantages?

குறியீடல் என்றால் என்ன? அதன் தீமைகள் யாவை?

5. List out in merits and demerits of Labelling.

பொருள் விவர சீட்டின் நன்மை தீமைகளைப் பட்டியலிடுக.

PART-B

(4 × 15 = 60 Marks)

Answer any FOUR questions.

6. What is a product? What do you understand by product mix?
பொருள் என்றால் என்ன மற்றும் பொருட்கலவை பற்றி நீவிர் அறிவது யாது?
7. What are the functions involved in product planning?
பொருள் திட்டமிடுதலில் தொடர்புடைய பணிகள் யாவை?
8. What is new product? How it is developed?
புதிய பொருள் என்றால் என்ன? அது எவ்வாறு உருவாக்கப்படுகின்றது?
9. What is “branding”? Describe the various branding policies.
குறியீடல் என்றால் என்ன? பல்வேறு குறியீடல் கொள்கைகளை விவரிக்கவும்.
10. Explain in detail the functions of packaging.
பொருள் கட்டுகத்தின் பணிகளைக் விரிவாக எழுதுக.
11. Explain the different stages of the product life cycles.
சரக்குகளின் வாழ்க்கை சூழலில் ஏற்படும் நிலைகளை விளக்குக.
12. Define ‘Packaging’. What are the requisites of a good packaging?
‘கட்டுமம்’ – வரையறு. ஒரு நல்ல கட்டுமத்தின் இன்றியமையாமை யாவை?

U.G. DEGREE EXAMINATION — JUNE 2021

MARKETING MANAGEMENT

THIRD YEAR

SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 75

PART - A

(3 x 5 = 15 Marks)

Answer any THREE questions.

1. What are the Role and Importance of Sales Manager in Distribution?
விற்பனை மேலாளரின் முக்கிய பணிகள் என்ன?
2. Can you state the Importance of training in sales force?
விற்பனையாளர்களின் பயிற்சியளிப்பில் முக்கியத்துவம் பற்றி குறிப்பிடுக.
3. What is Compensation? List out the Methods.
ஊதிய பணித்தல் என்றால் என்ன? அதன் வகைகள் வகைப்படுத்து.
4. What are the Functions of Channel?
விற்பனை உறுப்பினர்களின் பணிகள் யாவை?
5. Can you list out Role of Dealers and Sole Selling Agents in Distribution?
விநியோக மேலாண்மையில் டீலர் மற்றும் தனியாள் ஏஜண்ட் பங்களிப்பு என்ன?

PART -B

(4 x 15 = 60 Marks)

Answer any FOUR questions.

6. Discuss the Duties and Responsibilities of Sales Manager.
விற்பனை மேலாளரின் கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புகளை விவரி.
7. Describe the Various Methods Training in Sales Force.
விற்பனையாளரின் பயிற்சியளிப்பின் வகைகளை விவரி.

8. Explain the Elements of Distribution Management. Justify.
விநியோக மேலாண்மையில் முக்கிய கூறுகளை நியப்படுத்து.
9. How do you select the Marketing channels? Evaluate.
விற்பனை உறுப்பினர்களை எவ்வாறு தேர்வு செய்வாய்? மதிப்பீழுடு செய்.
10. Write a short note on (i) Commission agent (ii) Brokers (iii) Retailers
சுருங்க விடையளி: (அ) கமிஷன் ஏஜெண்ட் (ஆ) இடைத்தரகர்
(இ) சில்லறை விற்பனையாளர்கள்
11. Describe the Functions of Marketing channels.
விற்பனை உறுப்பினர்களின் முக்கிய பணிகளை விவரி.
12. Discuss the Role and Importance of intermediaries in Distribution.
விநியோகத்தில் இடைத்தரகர்களின் முக்கியத்துவத்தையும் அவரின் முக்கியத்தினையும் விவரி.

U.G. DEGREE EXAMINATION — JUNE 2021

MARKETING MANAGEMENT

THIRD YEAR

ADVERTISING AND SALES PROMOTION

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 75

PART - A

(3 x 5 = 15 Marks)

Answer any THREE questions.

1. What is advertising? List out its benefits.
விளம்பரம் என்றால் என்ன? அதன் பயன்பாடுகளை முறைப்படுத்து.
2. Can you state the effects of social advertising?
சமுதாயத்தில் விளம்பரத்தின் தாக்கம் என்ன?
3. Write a short note on "Advertising copy".
"விளம்பரகாப்பி" பற்றி சுருங்க கூறு.
4. What are the characteristics of Radio Message?
விளம்பரத்தில் ரேடியோவின் தகவல்களின் பண்புகள் என்ன?
5. Can you state the Role of Sales Promotion in Marketing?
விற்பனை உயர்வுகளின் பங்களிப்பினை கூறு.

PART - B

(4 x 15 = 60 Marks)

Answer any FOUR questions.

6. Describe the Objectives and Role of Advertising in Sales Promotion.
விளம்பரத்தின் குறிக்கோள் மற்றும் அதன் பங்களிப்பு எவ்வாறு விற்பனை உயர்வுகளின் அடிப்படையாக அமைந்துள்ளது?

7. What are the different types of Advertising Media? Justify.
விளம்பரத்தில் ஊடகத்தின் வகைகள் என்ன? நியாயப்படுத்துக.
8. What is the classification of Advertising message? Justify.
விளம்பரத் தகவல்களின் வகைகள் யாவை? நியாயப்படுத்து.
9. Discuss the Forms of Sales Promotion? Critically Evaluate.
விற்பனை உயர்வுகளின் வகைகளை முறைப்படுத்தி மதிப்பீடு செய்க.
10. Distinguish consumer promotion, Trader promotion and sales force promotion.
நுகர்வர்கள் உயர்வு, வியாபார உயர்வு, விற்பனையாளரின் உயர்வு இலைகளை பிரித்துப்பார்.
11. Describe the Qualities of Good Salesmanship in Business
விற்பனை பிரதிநிதியின் நற்பண்புகளை விவரி.
12. How do you measure the techniques in sales promotion?
விற்பனை நுட்பங்களை எவ்வாறு விற்பனை உயர்வுகளில் கணக்கிடப்படுகிறது? விவரி.

U.G. DEGREE EXAMINATION — JUNE 2021

MARKETING MANAGEMENT

THIRD YEAR

SERVICES MARKETING

Time: 3 Hours

Maximum Marks: 75

PART - A

(3 x 5 = 15 Marks)

Answer any THREE questions.

1. Define Service Marketing.
சேவை மார்க்கெட்டிங் வரையறு.
2. How does STP works in Service Marketing?
சேவை மார்க்கெட்டிங்கில் STP எவ்வாறு வேலை செய்கிறது?
3. Write a short note on "Physical evidence".
உடலியல் சாட்சி பற்றி சுருங்க கூறு.
4. Define Service Quality.
சேவை தரம் பற்றி சுருங்க கூறு.
5. How do you Retaining Customers?
எவ்வாறு வாடிக்கையாளரை தக்க வைத்துக் கொள்வது?

PART - B

(4 x 15 = 60 Marks)

Answer any FOUR questions.

6. How does service is differing from Goods? Match with suitable example.
சேவை எவ்வாறு பொருளில் இருந்து வேறுபடுகிறது?

7. What is marketing segmentation? How it helpful to the Marketer? Justify.

சேவை மார்க்கெட்டிங் பிரிவு என்றால் என்ன? அது எவ்வாறு விற்பனையாளருக்கு உதவுகிறது?

8. Discuss the Service Marketing Mix? Explain with 7Ps component.

சேவை மார்க்கெட்டிங் கலவையையும் 7Ps அதன் காரணிகளைப் பற்றி விவரி.

9. Is the promotion is essentials in Service Marketing? Justify

சந்தை மேம்பாடு சேவை மார்க்கெட்டிங்கிற்கு முக்கியமா? நியாயப்படுத்து.

10. Discuss the various Techniques to resolve the Service GAP.

சேவை GAP (இடைவெளியை) .பிரச்சினையை தீர்க்கும் வழிமுறைகள் பற்றி விவரி.

11. Discuss the Transaction Vs Relationship in Service Sectors.

பரிமாற்றமும் உறவுமுறையும் எவ்வாறு சேவை நிறுவனத்திற்கு உதவுகிறது. அதை வேறுபடுத்து.

12. Distinguish between personnel selling and salesmanship.

வாடிக்கையாளர் உறவு உத்தி எவ்வாறு சேவை நிறுவனத்திற்கு உதவுகிறது.

U.G. DEGREE EXAMINATION - JUNE 2021

MARKETING MANAGEMENT

THIRD YEAR

RETAIL MARKETING

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 75

PART- A

(3 x 5 = 15 Marks)

Answer any THREE questions.

1. Define Retailing. List out any importance of Service Sector.
சில்லறை வணிகத்தை வரையறு. அதன் முக்கியத்துவத்தை வகைப்படுத்து.
2. Can you state the significance of STP in Retailing?
STP யின் முக்கியத்துவத்தை கூறு.
3. Write a short note on "Merchandising".
"வியாபாரம்"பற்றி சுருக்கமாக கூறு.
4. What is Retail Pricing?
சில்லறை விலை என்றால் என்ன?
5. How do you promote the Retailing? Prove.
சில்லறை வணிகத்தை எவ்வாறு மேம்படுத்துவது.

PART - B

(4 x 15 = 60 Marks)

Answer any FOUR questions.

6. Discuss the Retailing in Global Perspective.
சர்வதேச பரிமாணத்தில் சில்லறை வணிகத்தை விவரி.
7. Can you state the Retail Location Theories? Justify.
சில்லறை வணிகத்தின் இடம் சார்ந்த கோட்பாடுகளை நியாயப்படுத்து.

8. Discuss Merchandising Management Planning in Retailing.

மெர்கண்டைசிங் மேலாண்மை எவ்வாறு சில்லறை வணிகத்தில் திட்டமிடுகிறது?

9. Describe the Developing & Managing in Retailing Marketing.

சில்லறை மேம்பாடும் அதன் மேலாண்மையும் எவ்வாறு சந்தை கலவை முறைபடுத்துகிறது? மதிப்பீடு செய்க

10. Discuss the various types of pricing strategies in Retailing.

சில்லறை வணிகத்தில் விலை வகைகளையும் அதன் யுத்திகளையும் விவரி.

11. Is the consumer responsiveness to price? Justify.

நுகர்வோர் பொறுப்புகள் சில்லறை விலையில் எவ்வாறு செயல்படுகிறது? விவரி.

12. How does Advertising and Personal Selling Promote Sales in retailing? Justify.

விளம்பரமும் நேரடிவிற்பனையும் எவ்வாறு சில்லறை வணிகத்தை மேம்படுத்துகிறது? நியாயப்படுத்து.

U.G. DEGREE EXAMINATION - JUNE 2021**MARKETING MANAGEMENT****THIRD YEAR****MARKETING RESEARCH****Time : 3 Hours****Maximum Marks : 75****PART - A****(3 x 5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions.**

1. What is Marketing Research? State its scope and importance.

சந்தையியல் ஆய்வு என்றால் என்ன? அதன் நோக்கம் மற்றும் முக்கியத்துவம் பற்றி கூறுக.

2. What are the different types of Data Collection Methods?

தகவல் தொகுப்பு வகைகள் யாவை?

3. Write short note on "Sampling".

மாதிரி பற்றி ஒரு சிறு குறிப்பு வரைக.

4. Why do we go for Market Research?

ஏன் சந்தையியல் ஆய்வு செய்ய வேண்டும்?

5. Write a short note on "Pretest and post test in Advertising".

விளம்பர முந்தைய சோதனை மற்றும் பிந்தைய சோதனை பற்றி சிறு குறிப்பு வரைக.

PART - B**(4 x 15 = 60 Marks)****Answer any FOUR questions.**

6. Discuss the Marketing Research Process.

சந்தையியல் ஆய்வு முறையை விவாதிக்க.

7. Describe the various types of Research Design.

சந்தையியல் ஆய்வின் பல்வேறு வகைகளை விரிவாக கூறுக.

8. Describe sampling design process.

கூறெடுப்பு வடிவமைப்பின் செயல்பாடுகள் பற்றி விவரிக்க.

9. Discuss the Univariate, bivariate and multivariate data analysis in Marketing Research.

சந்தையியல் ஆய்வில் ஒரு மாறி, இருமாறி மற்றும் பல்வேறு மாறிகளின் பகுப்பாய்வை விவாதிக்க.

10. Discuss the New Product Development Process in Marketing Research.

சந்தையியல் ஆய்வில் புதிய பொருள் மேம்பாட்டு முறைகளை விரிவாக விளக்குக.

11. Explain the content of written report.

எழுத்து கூலமான ஆய்வு அறிக்கையின் கூறுகளை பற்றி விளக்குக.

12. How does you testing the Advertisement Copy in Advertising Research? Justify.

விளம்பர ஆய்வில் விளம்பர நகலை எவ்வாறு சோதிப்பது? நியாயப்படுத்துக.