

UG-A-1131 BBAM-21X

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
JULY 2022.**

Marketing Management

(CY 2020 & AY 2020 Onwards)

Second Year

ELEMENTS OF INSURANCE

Time : 3 hours

Maximum marks : 70

SECTION A — (3 × 3 = 9 marks)

Answer any **THREE** questions out of Five questions in
100 words.

All questions carry equal marks.

1. Define Insurance.

காப்பீடு – இலக்கணம் வரைக.

2. What is Surrender Value?

சரண்டர் மதிப்பு என்றால் என்ன?

3. Define Fire Insurance.

தீக்காப்பீடு – இலக்கணம் வரைக.

4. Define Marine Insurance.
கடல்சார் காப்பீடு இலக்கணம் வரைக.

5. What is Burglary Insurance?
கொள்ளைக் காப்பீடு என்றால் என்ன?

SECTION B — (3 × 7 = 21 marks)

Answer any THREE questions out of Five questions.

6. Enumerate the uses of Insurance.
காப்பீட்டின் பயன்பாடுகளை எழுதுக.

7. How is Surrender Value ascertained and paid in case of Life Insurance Policy?
ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியில் முதிர்வுக்கு முன் சரண்டர் மதிப்பு எவ்வாறு அளவிடப்பட்டு செலுத்தப்படுகிறது?

8. Write short note on Third party Insurance.
மூன்றாவது நபர் காப்பீடு சிறு குறிப்பு வரைக.

9. Define a Contract of Marine Insurance and bring out its essential features.
கடல்சார் காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தினை வரையறை செய்து அதன் முக்கியத் தன்மைகளை வெளிக்கொணர்க.

10. Write a short note on Crop Insurance.
பயிர்க் காப்பீடு சிறு குறிப்பு வரைக.

SECTION C — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions out of Seven questions in
500 words.

All questions carry equal marks.

11. Explain the principles of Insurance.

காப்பீடு கொள்கைகளை விளக்குக.

12. Discuss the different types of policies issued by Life Insurance Policy.

இந்திய ஆயுள் காப்பீட்டுக் கழகம் வெளியிடும் பல்வேறு வகையான காப்பீட்டுப் பத்திரங்களை விவரிக்கவும்.

13. What is the procedure for settlement of claims under fire insurance policy?

“தீக்காப்பீடு” ஒன்றின் இழப்பீட்டினை அளிக்கும் செயல்முறையை விளக்குக.

14. Discuss the different types of Marine insurance policies available in India.

இந்தியாவில் உள்ள கடல்கள் காப்பீட்டு திட்டங்களின் வகைகளை ஆய்க.

15. Explain the recent developments of Insurance in India.

இந்தியாவில் காப்பீட்டின் சமீபத்திய நிகழ்வுகளை விளக்கவும்.

16. Explain the essential elements of contract of Insurance.

காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின் முக்கியக் காரணிகளை விளக்குக.

17. Write short notes on lapsed life insurance policy.

காலாவதியான ஆயுள் பத்திரம் - சிறுகுறிப்பு வரைக.

UG-A-1118

**BBA-22X/
BBAC-22X/
BBAM-22X**

**U.G. DEGREE EXAMINATION —
JULY, 2022.**

Second Year

**Business Administration/Computer
Application/Marketing Management**

(CY – 2020 & AY 2020 Batches onwards)

MANAGERIAL ECONOMICS

Time : 3 hours

Maximum marks : 70

PART A — (3 × 3 = 9 marks)

**Answer any THREE questions out of Five questions in
100 words.**

All questions carry equal marks.

1. State the law of demand.

தேவை விதியைக் கூறுக.

**2. What do you understand by monopolistic
competition?**

**முற்றுரிமைப் போட்டி என்பதிலிருந்து நீவிர் அறிவது
யாது?**

3. What is breakeven point?
சரிசமன் புள்ளி என்பது யாது?
4. What is 'Production function'?
உற்பத்தி பணியைப் பற்றி கூறு.
5. Define national income.
நாட்டு வருமானம் என்றால் என்ன?

PART B — (3 × 7 = 21 marks)

Answer any THREE questions out of Five questions in
200 words.

All questions carry equal marks.

6. Discuss the scope of managerial economics.
மேலாண்மைப் பொருளியலின் பரப்பெல்லையை
விவாதிக்க.
7. List the features of monopolistic competition.
முற்றுரிமைப் போட்டியின் இயல்புகளை பட்டியலிடுக.
8. Explain the computation of national income.
நாட்டு வருமானத்தை எவ்வாறு மதிப்பிடுவாய்?
9. What are the factors affecting supply?
அளிப்பை பாதிக்கும் காரணிகள் யாவை?
10. Explain the law of increasing returns.
வளர்ந்து செல் விளைவு விதி பற்றி விவரி.

PART C — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions out of Seven questions in
500 words.

All questions carry equal marks.

11. List out and explain the role of a managerial economics in business.

மேலாண்மைப் பொருளிலறிஞரின் பங்கினை விவரிக்க.

12. Explain the law of diminishing marginal utility.

குறைந்துசெல் விளிம்பு பயன்பாட்டு விதியை விவரி.

13. How price-output is determined under perfect competition?

நிறைவுப் போட்டியில் விலை எவ்வாறு
நிர்ணயிக்கப்படுகிறது என்பதை விவரி.

14. Analyse the defects of break – even analysis.

சரிசம முறிவுப்புள்ளி ஆய்வின் குறைகளை விவரி.

15. Illustrate the law of variable proportions.

மாறுகின்ற விகிதாச்சார விதியை வரைப்படத்துடன்
விளக்குக.

16. Explain the importance of business cycle.

வணிகச்சூழல் முக்கியத்துவத்தை பற்றி விவரி.

17. Explain the factors of production.

உற்பத்தி சார்பு பற்றி விவரி.

UG-A-1126

**BBAC-23X/
BBAM-23X/
BBAR-23X**

U.G. DEGREE EXAMINATION – JULY, 2022.

Management

(From CY – 2020 onwards)

MARKETING MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 70

PART A — (3 × 3 = 9 marks)

**Answer any THREE questions out of five questions
in 100 words.**

All questions carry equal marks.

1. What is marketing management?

சந்தையியல் மேலாண்மை என்றால் என்ன?

2. Define Market segmentation.

அங்காடி கூறுபாடு வரையறு.

3. Write short note on Product Mix.

பொருள் கலவை சிறு குறிப்பு வரைக.

4. What are the Channels of distribution?
வழங்கல் வழிகள் யாவை?

5. Write a short note on Advertising.
விளம்பரம் பற்றி சிறு குறிப்பு வரைக.

PART B — (3 × 7 = 21 marks)

Answer any THREE questions out of five questions in
200 words.

All questions carry equal marks.

6. Explain the scope of Marketing.
சந்தையியல் மேலாண்மையின் முக்கியத்துவம் பற்றி விளக்குக.
7. Explain the concepts of Marketing Mix.
அங்காடி கலவையின் கருத்துப் பற்றி விளக்குக.
8. Explain about the classifications of product.
பொருள் வகைகளை பற்றி விளக்குக.
9. Describe the function of Wholesalers.
மொத்த விற்பனையாளரின் பணிகளை விவரிக்க.
10. Explain about concepts in promotion.
விருத்தி செய்தல் கருத்துப் பற்றி விளக்குக.

PART C — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions out of Seven questions
in 500 words.

All questions carry equal marks.

11. Detail a note on various Functions of Marketing.
சந்தையியலின் பல்வேறு பணிகளை விரிவாக எழுதுக.
12. Explain in detail about Factors influencing buyer behavior.
நுகர்வோர் போக்கைப் பாதிக்கும் காரணிகள் பற்றி விரிவாக விளக்குக.
13. Explain about the various stages in developing new Product.
புதிய பொருளை அபிவிருத்தி செய்தலில் உள்ள பல்வேறு நிலைகளை விளக்குக.
14. Explain the factors influencing pricing decisions.
விலை நிர்ணய முடிவுகளை பாதிக்கும் காரணிகளை விளக்குக.
15. Give a detailed note on Sales forecasting and its advantages.
விற்பனை முன் மதிப்பீடு பற்றி விரிவான குறிப்பு எழுதுக மற்றும் அதன் நன்மைகளை கூறுக.

16. Explain the concept involved in physical distribution.

வழங்கல் வழியில் உள்ள கருத்துக்களை விளக்குக.

17. Explain the need and significance of market segmentation.

அங்காடி கூறுபாட்டின் தேவையையும் முக்கியத்துவத்தையும் விளக்குக.

UG-A-1132 BBAM-24X

U.G. DEGREE EXAMINATION – JULY, 2022.

Marketing Management

(From CY – 2020 onwards)

Second Year

PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP

Time : 3 hours

Maximum marks : 70

PART A — (3 × 3 = 9 marks)

**Answer any three questions out of Five questions in
100 words.**

All questions carry equal marks.

- 1. Define Personal selling.**
நேர்முக விற்பனை – இலக்கணம் வரைக.
- 2. What is Presentation?**
செயல் விளக்கம் என்றால் என்ன?
- 3. What are the functions of sales personnel?**
விற்பனையாளரின் செயல்பாடுகளை விவரிக்கவும்.

4. What is Sales Manual?
விற்பனை கையேடு என்றால் என்ன?
5. What are the disadvantages in selling as a Career?
விற்பனை பணியில் உள்ள தீமைகள் யாவை?

PART B — (3 × 7 = 21 marks)

Answer any THREE questions out of Five questions in
200 words.

All questions carry equal marks.

6. What are the difference between Advertising and personal selling?
விளம்பரம் செய்தல் மற்றும் நேர்முக விற்பனையில் உள்ள வேறுபாடுகளை விவரி.
7. Discuss the Importance of follow up in personal Selling.
நேர்முக விற்பனையில் பின்தொடர்வதன் முக்கியத்துவம் யாவை?
8. Explain the characteristics of an Effective Sales staff.
சிறந்த விற்பனைப் பணியாளர்களின் பண்புகள் யாவை?
9. Write short note on Travel plan preparation.
பயணத் திட்டம் தயாரித்தல் – சிறு குறிப்பு வரைக.
10. What are the advantages of Selling as a Career?
விற்பனைப் பணியின் நன்மைகள் யாவை?

PART C — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions out of Seven questions in 500 words.

All questions carry equal marks.

11. Explain Buying Formula theory.
வாங்குதல் சூத்திரம் கோட்பாடு விளக்குக.
12. What is Objection handling? Explain the different situation.
தடைகளைக் கையாளுதல் என்றால் என்ன? அதன் பல சூழ்நிலைகளை விளக்குக.
13. Explain the duties and responsibilities of Sales personnel.
விற்பனையாளர்களின் கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புகள் பற்றி விவரிக்கவும்.
14. What is Periodic report? Explain its Importance.
காலமுறை அறிக்கை என்றால் என்ன? அதன் முக்கியத்துவத்தை விவரி.
15. Explain the Career opportunities in Selling.
விற்பனைப் பணியில் உள்ள வாய்ப்புகளை விளக்குக.
16. Explain the Nature and Importance of Personal Selling.
நேர்முக விற்பனையின் இயல்பு மற்றும் முக்கியத்துவத்தை விவரி.
17. What are the advantages of Advertising?
விளம்பரத்தின் நன்மைகள் யாவை?

UG-A-1133 BBAM-25X

U.G. DEGREE EXAMINATION - JULY 2022

**Marketing Management
(From CY – 2020 Onwards)**

Second Year

PRODUCT MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 70

PART A — (3 × 3 = 9 marks)

Answer any **THREE** questions out of Five questions
in 100 words.

All questions carry equal marks.

1. **Define Product.**
பொருள் - இலக்கணம் வரைக.
2. **What is Product Policy?**
பொருள் கொள்கை என்றால் என்ன?
3. **Define New Product Development.**
புதிய பொருள் மேம்பாடு - வரையறு.
4. **Define Branding.**
வணிக பெயரிடல் - இலக்கணம் வரைக.
5. **Define Packaging.**
கட்டுமானம் - இலக்கணம் வரைக.

PART B — (3 × 7 = 21 marks)

Answer any THREE questions out of Five questions in 200 words.

All questions carry equal marks.

6. Explain the role of Product managers.

உற்பத்தி மேலாளர்களின் பங்கை விளக்குக.

7. Explain the Importance of Product policy?

உற்பத்தி திட்டமிடலின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

8. What are various ways of Generation of Ideas for New Product development?

புதிய பொருள் தயாரிப்புக்கான யோசனைகளை உருவாக்குவதற்கான பல்வேறு வழிகள் யாவை?

9. What are the benefits of Branding?

வணிகப் பெயரிடலின் நன்மைகள் யாவை?

10. Explain the various types of Packaging.

கட்டுமானத்தின் வகைகளை விளக்குக.

PART C — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions out of Seven questions
in 500 words.

All questions carry equal marks.

11. Explain Product Mix decisions.
பொருள் கலவை முடிவு விளக்குக.
12. What are the methods of Product positioning?
பொருள் நிலைப்படுத்தலின் வகைகள் யாவை?
13. Explain the steps involved in New Product development.
புதிய பொருள் வளர்ச்சி நிலைகளை விளக்குக.
14. What are the factors contributing to Brand Image?
வணிகப் பெயர் நம்பிக்கையின் முக்கியத்துவத்திற்கான
15. Discuss the latest trends in Packaging.
கட்டுமானத்தின் அண்மைகால போக்கு விளக்குக.
16. Explain the advantages and disadvantages of Labelling.
அடையாளச்சீட்டு நன்மைகள் மற்றும் குறைபாடுகளை விளக்குக.
17. Write short note on Product Modification.
பொருள் மாற்றியமைத்தல் சிறு குறிப்பு வரைக.