



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

PROGRAMME – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

SALES & DISTRIBUTION
MANAGEMENT

BBAM- 31

CY -2015

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. Distinguish between Job Description and Job Specification.

பணி விளக்கம் மற்றும் பணி குறிப்பை வேறுபடுத்துக.

2. What are the various essential requirements of Retailers?

சில்லரை விற்பனையாளருக்கு தேவையான பல்வேறு தேவைகள் யாவை?

3. Explain the non . financial incentives provide to Salesman.

விற்பனை பணியாளருக்கு அளிக்கப்படும் நிதிச் சாராத ஊக்கத் தொகை பற்றி விளக்குக.

Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. On what basis can sales organisation be departmentalised? Explain each type with their merits and demerits.

எதன் அடிப்படையில் விற்பனை அமைப்பு துறைகள் அமைக்கப்படுகிறது? ஒவ்வொரு வகையின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் பற்றி விளக்குக.

5. Discuss the various measures of performance in sales persons.

விற்பனை பணியாளர்களின் செயல்பாடுகளை மதிப்பிடும் முறைகள் குறித்து விவாதிக்க.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

PROGRAMME – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

ADVERTISING & SALES
PROMOTION

BBAM- 32

CY -2015

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. What are the economic functions of Advertising?

விளம்பரமிடுகையின் பொருளாதாரம் சார்ந்த செயல்பாடுகள் யாவை?

2. Write a short note on Show Rooms and Show Cases.

காட்சி அரங்குகள் மற்றும் காட்சிப் பெட்டகங்கள் குறித்து சிறுகுறிப்பு வரைக?

3. Why Salespromotion is regarded as communication process?

விற்பனை மேம்பாடு ஏன் தகவல் தொடர்பு செயல்பாடு எனக் கருதப்படுகிறது?

Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Explain the Media Planning Process.

ஊடக திட்டமிடலின் செயல் முறையை பற்றி விளக்கக.

5. Discuss the important methods of Testing Advertising methods in detail.

விளம்பரமிடுகை முறை சோதனையிடலில் பின் பற்றப்படும் முக்கிய வழிமுறைகளை விவரி.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

PROGRAMME – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

SERVICES MARKETING

BBAM- 33

CY 2015

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. What are the categories of Service Mix?

சேவைக் கலப்பின் வகைகள் யாவை?

2. What is Service Product?

சேவை பொருள் என்றால் என்ன?

3. Differentiate Transaction Marketing and Relationship Marketing.

மாற்று விற்பனைக்கும் மற்றும் தொடர்புடைய விற்பனைக்கும் இடையேயுள்ள

வேறுபாட்டை தருக.

Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Explain the Steps in Positioning Process.

நிலைநிறுத்தல் முறையின் படிகளை விளக்குக.

5. Discuss the role of Blue Printing in Service Design?

சேவை வடிவமைப்பிலுள்ள நீல பதிப்பின் நிலையை விவரி?



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

PROGRAMME – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

RETAIL MARKETING

BBAM- 34

CY 2015

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. What are the functions of Retailing?

சில்லரை வணிகத்தின் பணிகள் யாவை?

2. List the various process in selection of product for retail Stores?

சில்லரை வணிகத்தில் உற்பத்தி பொருளை தேர்ந்தெடுக்கும் முறைகளை வரிசைபடுத்துக.

3. What are the Methods for setting Retail Prices?

சில்லரை விலையை நிர்ணயிக்கும் முறைகள் யாவை?

Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Discuss the role of retail location theories in retail location decision making.

சில்லரை வணிக இட அமைவு தீர்மானம் எடுப்பதில் சில்லரை இட அமைவு கோட்பட்டின் முக்கிய பங்கு பற்றி விவாதிக்க.

5. Critically evaluate the role of publicity of retailers in Indian context.

சில்லரை வணிகர்களுக்கு பரப்புரையின் பங்கு குறித்த இந்தியாவின் பார்வையில் மதிப்பிடுக.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

PROGRAMME – BBAM – III
YEAR

COURSE CODE

BATCH

MARKETING RESEARCH

BBAM- 35

CY 2015

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two/ questions. Each question carries equal marks.

1. Distinction between Questionnaire and Interview Schedule.
அட்டவணை பட்டியல் மற்றும் கேள்விப் பட்டியல் முறைக்கும் வேறுபாட்டை தருக.
2. Write short notes (a) Tabulation (b) Hand Tabulation (c) One Way Tabulation (d) Cross Tabulation.
சிறு குறிப்பு வரைக (அ) அட்டவணை படுத்துதல் (ஆ) கையடக்க அட்டவணைபடுத்துதல் (இ) ஒரு வழி அட்டவணைப்படுத்துதல் (ஈ) குறுக்கு வழி அட்டவணைபடுத்துதல்.
3. Explain the copy testing.
நகல் சோதனை பற்றி எழுதுக

Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Explain various steps in Marketing Research.
சந்தையில் ஆய்வின் படி நிலைகளை விளக்குக.
5. Demonstrate the methods of developing Market Potential.
சந்தை வாய்ப்புகளை உருவாக்கும் முறைகளை பற்றி விவரிக்க.