



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY
Chennai - 15
School of Management Studies
SPOT ASSIGNMENT

PROGRAMME – BBAM – III YEAR	COURSE CODE	BATCH
SALES & DISTRIBUTION MANAGEMENT	BBAM- 31	AY 2015-16
Time: 1 Hour		Total Marks: 25

Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. State the functions of a Sales Organisation.
விற்பனை அமைப்பின் பணிகளைக் குறிப்பிடுக.
2. Explain setting standards of performance in Sales Person.
விற்பனை பணியாளர்களின் செயல்பாடுகளின் தகுதிகளை நிர்ணயித்தல் பற்றி விளக்குக.
3. Explain Sales Quota and its importance.
விற்பனை பங்கீடு மற்றும் அதன் முக்கியத்துவத்தை விளக்கக.

Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Discuss about how to motivate Sales Force.
விற்பனை பணியாளர்களுக்கு எவ்வாறு செயலூக்கம் அளிக்கப்பட வேண்டும் என்பதை விவாதிக்க.
5. Explain the factors that influence the choice of the Distribution Channel.
வழங்கல் வழிகளை தேர்ந்தெடுப்பதை தீர்மானிக்கும் காரணிகளை விளக்குக.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies
SPOT ASSIGNMENT

PROGRAMME – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

ADVERTISING & SALES
PROMOTION

BBAM- 32

AY 2015-16

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. What do you mean by DAGMAR approach?

DAGMAR அணுகுமுறை என்பதன் பொருள் யாது?

2. Write a short note on different forms of Display Media.

காட்சியிடல் விளம்பரமிடுகையில் பல்வேறு வடிவங்கள் பற்றி சிறுகுறிப்பு வரைக.

3. Who are the beneficiaries of Sales Promotion?

விற்பனை மேம்பாடு நடவடிக்கைகளின் பயனாளிகள் யார்?

Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Explain the ethical issues in advertising and offer solution to improve advertising ethics.

விளம்பரமிடுகையின் அறநெறி சார்ந்த பிரச்சனைகள் குறித்தும், அவற்றை தீர்க்க மேற்கொள்ள வேண்டிய நடவடிக்கைகள் குறித்தும் விளக்குக.

5. Discuss various techniques of Sales Promotion.

பல்வேறு விற்களை மேம்பாட்டு நுட்பங்கள் பற்றி விவரி?



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

PROGRAMME – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

SERVICES MARKETING

BBAM- 33

AY 2015-16

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. Explain the Services Marketing System.
சேவை விற்பனை ஒழுங்கு பற்றி விளக்குக.
2. What are the levels of positioning?
நிலை நிறுத்துதல் நிலைகள் என்பது என்ன?
3. How will you Design and Deliver Services?
சேவைகளை நீ எவ்வாறு வடிவமைத்து வழங்குவீர்கள்?

Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Explain major approaches to Services Market Segmentation.
சேவைகள் சந்தை பிரிவின் முக்கிய முறைகளை விளக்குக.
5. Elaborate on the CRM Strategies, Essential for an organisation to retain customer.
CRM உத்திகள் பற்றி விரிவாக விளக்குக. விற்பனை அமைப்புகள் வாடிக்கையாளர்களை தன்வயப்படுத்தலின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

PROGRAMME – BBAM – III YEAR	COURSE CODE	BATCH
RETAIL MARKETING	BBAM- 34	AY 2015-16

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. How do you classify Retail Firms?
சில்லரை நிறுவனத்தை எதன் அடிப்படையில் வகைப்படுத்துவாய்?
2. Explain the concepts of Retail Branching.
சில்லரை வணிக அடையாளத்தின் நோக்கத்தை விளக்குக.
3. What is the role of Personal Selling in the Retailing Sector?
சில்லரை வணிகத்தில் நேரடி விற்பனை பங்கு என்ன?

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 various types of Retail Pricing Objectives. .
பல்வேறு சில்லரை விற்பனை விலையின் நோக்கங்களை பற்றி விரிவாக ஆராய்க.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

PROGRAMME – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

MARKETING RESEARCH

BBAM- 35

AY 2015-16

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

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

1. Explain Description Research and its importance.
விவர ஆய்வு மற்றும் அதன் முக்கியத்துவம் பற்றி விளக்குக.
2. Explain (i) Type I error and (ii) Type II error .
விளக்குக (அ) முதல் வகைப் பிழை (ஆ) இரண்டாம் வகைப் பிழை
3. Write a short note on Copy Testing.
விளம்பர நகல் சோதனை பற்றி சிறுகுறிப்பு வரைக .

Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Explain the classification of Sampling Techniques.
கூறெடுப்பு முறைகளின் வகைகளை விளக்குக.
5. Discuss the user of Sales Potential Analysis.
விற்பனை வாய்ப்பு பகுப்பாய்வின் பயன்கள் பற்றி விவாதிக்க.