

UG-139

CCE

U.G. DEGREE EXAMINATION —
JUNE, 2018.

Second Year

Functional Tamil

ENVIRONMENTAL STUDIES

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

Each answer should not exceed 2 pages.

1. What is meant by environmental studies? Why is it important?

சுற்றுச்சூழல் ஆய்வுகள் என்றால் என்ன? அதன் முக்கியத்துவம் என்ன?

2. What are ecological pyramids?

சூழியல் பிரமிடுகள் என்றால் என்ன?

3. Explain the term 'disaster management'.

'பேரிடர் மேலாண்மை' - விளக்கவும்.

4. What are the causes of air pollution?

காற்று மாசுபாட்டின் காரணங்கள் என்ன?

5. Briefly write about rain water harvesting.

மழைநீர் அறுவடை பற்றி சுருக்கமாக எழுது.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

Each answer should not exceed 5 pages.

6. How to create awareness about environmental protection?

சுற்றுச்சூழல் விழிப்புணர்வு எப்படி உருவாக்க வேண்டும்?

7. Give an account on Mineral resources.

கனிம வளங்கள் - விளக்கவும்.

8. Write the functional aspects of ecosystem.

சுற்றுச்சூழலின் செயல்பாட்டு அம்சங்களை விளக்கவும்.

9. Write the importance of biodiversity.

பல்லுயிரியலின் முக்கியத்துவத்தை விளக்கவும்.

10. What is nuclear hazard? Explain.

அணுசக்தி ஆபத்து என்றால் என்ன? விளக்கவும்.

11. Write an account on environment protection laws.

சுற்றுச்சூழல் பாதுகாப்பு சட்டங்களை விளக்கவும்.

12. Give an account on Value Education in Environment.

சுற்றுச்சூழல் கல்வி - விளக்கவும்.

UG-583

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

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
JUNE 2018.**

Second Year

**Computer Applications/Marketing
Managements**

MANAGERIAL ECONOMICS

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

All questions carry equal marks.

1. Define Managerial Economics.

மேலாண்மை பொருளியல் வரைவிலக்கணம் தருக.

2. Write short note on factors of Production.

சிறு குறிப்பு வரைக : உற்பத்தி காரணிகள்.

3. What are the assumptions of Break Even Analysis?

இலாப நட்டமற்ற பகுப்பாய்வின் எடுகோள்கள் யாவை?

4. What are the features of Perfect Competition Market?

முழுமை போட்டி சந்தையின் சிறப்பியல்புகள் யாவை?

5. State the different theories of Trade Cycle.

வியாபார சுழற்சியின் பல்வேறு கோட்பாடுகளை குறிப்பிடுக.

SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

All questions carry equal marks. .

6. Explain the role economics in business Decision Making.

வணிக முடிவு எடுத்தலில் பொருளாதாரத்தின் பங்கு பற்றி விளக்குக.

7. Discuss the Law of Demand.

தேவை விதி குறித்து விவரி.

8. Explain the determinants of Supply function.

அளிப்பு பணிகளை தீர்மானிக்கும் காரணிகளை விளக்குக.

9. Explain the law of Diminishing Return.

குறைந்து செல் விளைவு விதி குறித்து எழுதுக.

10. Discuss the different phases of Business Cycle.

வணிக சுழற்சியின், பல்வேறு கட்டமைப்புகள் பற்றி விவாதிக்க.

11. Explain the different types of Price Discrimination.

பல்வேறு வகையான விலை பேதம் பற்றி விளக்குக.

12. Discuss the different methods of computation of National Income.

தேசிய வருமானத்தை கணக்கிட பயன்படுத்தப்படும் பல்வேறு முறைகள் பற்றி விவரி.

UG-601 **BBAC-23/**
BBAM-23/BBAR-23

B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
JUNE 2018.

Second Year

MARKETING MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. Explain the nature and scope of marketing.

சந்தையியலின் இயல்பு மற்றும் அதன் நோக்கத்தினை விளக்குக.

2. What are the factors that influencing buyer behaviour?

வாங்குபவர்களின் நடத்தையை பாதிக்கும் காரணிகள் யாவை?

3. Write short notes on consumer goods and Industrial goods.

நுகர்வோர் மற்றும் தொழிற்சாலை பொருட்கள் பற்றி சிறு குறிப்பு வரைக.

4. Explain in detail about new product pricing.
புதிய பொருட்களின் விலை நிர்ணயம் பற்றி சற்று விரிவாக விவரிக்கவும்.

5. Write short notes on sales promotion.
விற்பனை விருத்தியினை சுருக்கமாக விவரிக்கவும்.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Elaborate the functions of marketing management.

சந்தைப்படுத்தல் நிர்வாகத்தின் செயல்பாடுகளைப் பற்றி விரிவாக விளக்கவும்.

7. Explain the various stages of buying decision process.

வாங்குபவர் முடிவெடுத்தலில் உள்ள பல்வேறு படிநிலைகளை விளக்குக.

8. Explain marketing strategies in detail.

சந்தையியல் உத்திகள் என்பதனை விரிவுப்படுத்துக.

9. 'Product life cycle' – Explain.

தயாரிப்பு / பொருள் வாழ்நாள் சுழற்சி முறையினை விவரிக்கவும்.

10. Explain in detail about the chain of Distribution.

விநியோக தொடர் வரிசையினைப் பற்றி விரிவாக விளக்கவும்.

11. Explain about the sales promotion.

விற்பனை விருத்தியை தெளிவாக விளக்கவும்.

12. Elucidate about marketing information system.

சந்தையியல் தகவல் அமைப்பு முறைப் பற்றி தெளிவுபடுத்துக.

UG-615

BBAM-21

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
JUNE, 2018.**

Second Year

Marketing Managements

ELEMENTS OF INSURANCE

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. Define the terms reinsurance and double insurance.

வரையறு மறு காப்பீடு மற்றும் இரட்டைக் காப்பீடு.

2. Define a contract of marine insurance and bring out its essential features.

கடல்சார் காப்பீட்டின் ஒப்பந்தத்தை வரையறுத்து அதன் அத்தியாவசிய அம்சங்களை எழுதவும்.

3. Highlight the procedure for settlement of claims under fire policy.

நெருப்பிடர் காப்பீட்டுக் கொள்கையின் கீழ் கோரிக்கைகளை தீர்வு செய்வதற்கான நடைமுறைகளை முன்னிலைப்படுத்துக.

4. State the terms and conditions of life insurance.

ஆயுள் காப்பீட்டின் விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகளை எழுதுக.

5. Explain the different types of marine policies.

கடல்சார் கொள்கைகளின் பல்வேறு வகைகளை விளக்கவும்.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. What do you mean by an insurance contract? Classify the contracts of insurance.

காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் என்றால் என்ன? காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களை வகைப்படுத்தவும்.

7. Enumerate the proposal, policy conditions, assignment and nomination of life insurance.

ஆயுள் காப்பீட்டு திட்டம், கொள்கை நிலைமைகள், நியமனம் மற்றும் பரிந்துரை ஆகியவற்றை விவரிக்கவும்.

8. Describe the fire insurance contract and different types of fire policies.

நெருப்பிடர்க்காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் மற்றும் பல்வேறு வகையான தீய கொள்கைகளை விவரிக்கவும்.

9. What is marine insurance? Explain the marine losses and claims.

கடல்சார் காப்பீட்டு என்றால் என்ன? கடல்சார் இழப்புகள் மற்றும் கூற்றுக்களை விளக்கவும்.

10. Explain various role of Insurance Regulatory Development Authority.

காப்பீடு ஒழுங்குமுறை மேம்பாட்டு ஆணையத்தின் பல்வேறு செயல்பாடுகளை விளக்கவும்.

11. Discuss the features of a life insurance contract.

ஆயுள் காப்பீடு ஒப்பந்தத்தின் அம்சங்களைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.

12. What is general insurance? Explain its nature and types.

பொது காப்பீடு என்ன? அதன் தன்மை மற்றும் வகைகளை விளக்கவும்.

UG-618

BBAM-24

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
JUNE, 2018.**

Second Year

PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any **THREE** questions.

1. Describe the nature and scope of personal selling.

தனிப்பட்ட விற்பனையின் தன்மை மற்றும் நோக்கம் விவரி.

2. Explain the objectives of personal selling.

தனிப்பட்ட விற்பனை நோக்கங்களை விளக்கு.

3. List out the characteristics of effective sales staff.

பயனுள்ள விற்பனை ஊழியர்களின் பண்புகளை பட்டியலிடு.

4. What are the reports used in personal selling by a salesman?

விற்பனையாளரின் தனிப்பட்ட விற்பனையில் பயன்படுத்தப்படும் தகவல்கள் என்னென்ன?

5. Discuss the sources of creating a good image in personal selling process.

தனிப்பட்ட விற்பனை செயல்முறைகளில் ஒரு நல்ல மதிப்பை உருவாக்குவதற்கான ஆதாரங்களைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Explain the theories of personal selling.

தனிப்பட்ட விற்பனையின் கோட்பாடுகளை விளக்கு.

7. Elaborate the various steps involved in personal selling.

தனிப்பட்ட விற்பனையில் ஈடுபட்டுள்ள பல்வேறு படிகளை விரிவாக்குக.

8. Describe the duties and responsibilities of sales personnel.

விற்பனையாளர்களின் கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புகள் விவரி.

9. How does a sales person prepare periodic reports?
Explain in detail?

விற்பனையாளர் காலமுறை அறிக்கைகளை எவ்வாறு தயாரிக்கிறார்? விரிவாக விவரி.

10. What are the advantages and disadvantages of Advertising?

விளம்பரம் செய்வதின் நன்மை தீமைகளை விவரி.

11. State the career opportunities in selling.

விற்பனையில் தொழிற்வாய்ப்புகளை எழுதுக.

12. Explain the attributes and characteristics of a sales staff.

விற்பனை பிரதிநிதியின் பண்புகளையும் சிறப்பியல்புகளையும் விளக்கு.

UG-619

BBAM-25

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION —
JUNE, 2018.**

Second Year

PRODUCT MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

- 1. What is meant by Product life cycle? Explain.**
உற்பத்தி பொருள் வாழ்நாள் சுழற்சி என்பதன் பொருள் என்ன? விளக்கு.
- 2. State the methods of product positioning.**
உற்பத்தி பொருள் நிலைப்படுத்தலில் உள்ள வகைகளை எழுது.
- 3. Explain concept development and testing.**
கருத்து வளர்ச்சி மற்றும் சோதனையை விளக்கு.
- 4. Trace the latest trends in packaging.**
பேக்கேஜிங்கின் சமீபத்திய போக்குகளை விளக்கவும்.

5. What are the factors influencing the product positioning?

உற்பத்தி பொருள் நிலைப்பாட்டைக் கட்டுப்படுத்தும் காரணிகள் யாவை?

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. State the essentials of product mix decisions.

உற்பத்தி பொருள் கலவை முடிவுகளின் அத்தியாவசியமானவைகளை எழுதுக.

7. Analyse the factors contributing for the development of product plans.

உற்பத்தி பொருள் திட்டங்களின் வளர்ச்சிக்கு பங்களிப்பு செய்யும் காரணிகளை ஆராயவும்.

8. Explain the process of building brands with examples.

பிராண்டுகளை உருவாக்குவதற்கான செயல்முறையை உதாரணங்களுடன் விளக்கு.

9. Write a detailed note on marketing and commercialization.

சந்தைப்படுத்துதல் மற்றும் வர்த்தகமயமாக்கல் குறித்த விரிவான குறிப்பை எழுதுக.

10. Discuss the challenges in branding.

பிராண்டிங் சவால்களை பற்றி விவாதிக்கவும்.

11. What is meant by packaging? What are the important functions of packaging products?

பேக்கேஜிங் என்றால் என்ன? பேக்கேஜிங்கின் முக்கியமான செயல்பாடுகள் என்னென்ன?

12. Explain the various brand positioning strategies.

பல்வேறு பிராண்டு நிலைப்படுத்தல் உத்திகளை விளக்கவும்.
