

UG-592

**BBA-35/
BBAM-35**

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

Third Year

MARKETING RESEARCH

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. **What do you understand by the term MIS?**
மேலாண்மைத் தகவல் அமைப்பு என்றால் என்ன?
2. **What is Exploratory research design?**
கண்டுபிடிப்பு ஆராய்ச்சி வடிவமைப்பு என்றால் என்ன?
3. **Define the term tabulation.**
பட்டியலிடுதல் வரையறு.
4. **What is Branding?**
பிராண்டிங் என்றால் என்ன?
5. **Define advertising research.**
விளம்பரப்படுத்துதல் ஆராய்ச்சி வரையறு.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Explain the various characteristics of good marketing research.

நல்ல சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சியின் பல்வேறு பண்புகளை விளக்கவும்.

7. Describe the process of research with the help of various steps involved in it.

ஆராய்ச்சி செயல்முறையின் பல்வேறு படிநிலைகளை விவரிக்கவும்.

8. How secondary data differ from primary data? Give their merits and demerits.

முதன்மையான தரவிலிருந்து இரண்டாம் நிலை எவ்வாறு மாறுபடுகிறது? அதன் நன்மை தீமைகளை விளக்கவும்.

9. Define Sampling. Highlight various methods used in selecting a sample from the population. Give their merits and demerits.

கூறெடுத்தல் வரையறு. முழுமைத் தொகுதியிலிருந்து எந்தெந்த வழிகளில் கூறெடுத்தல் செய்யப்படுகிறது. அதன் நன்மை தீமைகளை விளக்கவும்.

10. Explain the characteristics of good report writing.

நல்ல அறிக்கை எழுதுதலின் பண்புகள் யாவை?

11. Explain the various steps involved in New product Development.

புதிய உற்பத்திப்பொருள் தயாரித்தலின் பல்வேறு நிலைகளை விளக்கவும்.

12. What is pre-testing? What steps would you take to pre test an advertisement?

முன் சோதனை என்றால் என்ன? விளம்பரத்தின் முன் சோதனையில் சம்பந்தப்பட்ட பல்வேறு நிலைகளை விளக்கவும்.

UG-621

BBAM-31

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

Third Year

SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. Define the meaning, nature and role of sales management.

விற்பனை மேலாண்மையின் பொருள், இயல்பு மற்றும் பங்கை வரையறு.

2. State the importance of training.

பயிற்சியின் முக்கியத்துவத்தை எழுது.

3. Explain the evaluation of sales force.

விற்பனை சக்தியின் மதிப்பீட்டை விளக்கு.

4. What are the elements of distribution management?

விநியோக மேலாண்மையின் கூறுகள் என்னென்ன?

5. Enumerate different kinds of retailers.

பல்வேறு வகையான சில்லறை விற்பனையாளர்களை விவரி.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Explain the functions of a sales manager in detail.

விற்பனை மேலாளரின் செயல்பாடுகளை விரிவாக விளக்கு.

7. Brief the importance and objectives of training a sales person.

விற்பனையாளர் பயிற்சியின் முக்கியத்துவம் மற்றும் நோக்கத்தை சுருக்கமாக விவரி.

8. How is sales different from marketing? Explain in brief.

விற்பனை எவ்வாறு சந்தைப்படுத்துதலிலிருந்து வேறுபடுகிறது? சுருக்கமாக விளக்கு.

9. How to evaluate the performance of sales channel?

விற்பனை சேனலின் செயல்திறனை மதிப்பிடு செய்வது எப்படி?

10. Describe the new trends in sales and distribution management.

விற்பனை மற்றும் விநியோக முகாமைத்துவத்தில் புதிய போக்குகளை விவரி.

11. Elaborate various distribution strategies.

பல்வேறு விநியோக உத்திகளை விரிவாக்கு.

12. Write the meaning of distribution channel and explain different types of intermediaries in detail.

விநியோக சேனலின் அர்த்தத்தை எழுது மற்றும் பல்வேறு வகையான இடைத்தரகர்கள் பற்றி விரிவாக விளக்கு.

UG-622

BBAM-32

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

Third Year

Marketing Management

ADVERTISING AND SALES PROMOTION

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

All questions carry equal marks.

1. Define advertising. State its benefits.

விளம்பரம் வரையறு. விளம்பரத்தின் பயன்களை எழுதுக.

2. Describe the various types of direct advertising.

பத்திரிக்கை விளம்பரத்தின் பல்வேறு வகைகளை விளக்குக.

3. What are the merits and demerits of press advertising?

பத்திரிக்கை விளம்பரத்தின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் யாவை?

4. What do you mean by sales promotion? State its objectives.

விற்பனைப் பெருக்கம் என்றால் என்ன? அதன் நோக்கங்கள் யாவை?

5. What are the techniques of sales promotion?

விற்பனைப் பெருக்கத்தின் நுட்பங்கள் யாவை?

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

All questions carry equal marks.

6. Explain the importance of advertising in modern marketing.

நவீன சந்தையியலில் விளம்பரத்தின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

7. Explain the different kinds of advertising media.

விளம்பர சாதனங்களின் பல்வேறு வகைகளை விவரி.

8. What are the characteristic and form of direct advertising?

நேரடி விளம்பரத்தின் இயல்புகள் மற்றும் வடிவத்தை விவரி?

9. What are the different kinds of television advertising?

பல்வேறு வகையான தொலைக்காட்சி விளம்பரத்தை விளக்குக.

10. What are the qualities of a good advertising layout?

ஒரு நல்ல விளம்பர இடப்பரப்புக்கையின் சிறந்த பண்புகள் யாவை?

11. Describe the various types of promotional programmes.

பல்வேறு விற்பனைப் பெருக்க நடவடிக்கைகளின் வகைகளை விவரி.

12. Write short notes on :

- (a) Free offer
- (b) Price offers
- (c) Discount
- (d) Exchange offer
- (e) Event marketing.

சிறுகுறிப்பு தருக .

(அ) இலவச சலுகை

(ஆ) விலை சலுகை

(இ) தள்ளுபடி

(ஈ) பரிமாற்ற சலுகை

(உ) நிகழ்வு சந்தையியல்.

UG-623

BBAM-33

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

Third Year

Marketing Management

SERVICES MARKETING

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

All questions carry equal marks.

1. **What are the stages in the evaluation of services marketing?**

சேவைகள் சந்தையின் மதிப்பீட்டு நிலை என்ன?

2. **What is the role of positioning in services marketing?**

சேவை சந்தையின் நிலை என்ன?

3. **What is mean by the physical evidence in services marketing mix?**

சேவை சந்தை கலவையில் உள்ள உடல் ஆதாரம் சான்றுகள் என்ன?

4. Explain the impact of information technology in service delivery.

சேவை வழங்கலில் தகவல் தொழில் நுட்பத்தின் தாக்கத்தை விளக்குக.

5. What are the process of customer retention?

வாடிக்கையாளர் நிலைவுறுத்தல் செயல்முறை என்றால் என்ன?

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

All questions carry equal marks.

6. What do you mean by marketing service? What are the reasons for the growth in the service market?

சேவை சந்தை மூலம் அறிவது என்ன? சேவை சந்தையின் வளர்ச்சிக்கு என்ன காரணங்கள் உள்ளன.

7. How low services segmentation is differed from goods marketing segmentation?

சேவை சந்தை பிரிவுகளிலிருந்து சேவைகள் பிரிவு எவ்வாறு மாறுபடுகிறது?

8. Discuss the various methods in pricing the services.

சேவை விலை நிர்ணயிப்பதில் பல்வேறு முறைகள் பற்றி விவாதிக்கவும்.

9. Explain the various types of channel practices in service marketing.

சேவை சந்தையின் பல்வேறு வழிமுறைகளை விளக்குக.

10. Write short notes on

(a) product

(b) price

(c) people

(d) promotion

(e) place.

சிறு குறிப்பு வரைக.

(அ) உற்பத்தி

(ஆ) விலை

(இ) மக்கள்

(ஈ) உயர்வு

(உ) இடம்.

11. List out the types of people involved in services.

சேவைகள் சம்பந்தப்பட்ட நபர்களின் பட்டியலை பட்டியலிடுக.

12. Discuss the latest trends in service marketing.

சேவை சந்தையின் சமீபத்திய போக்குகள் பற்றி விவரி.

UG-624

BBAM-34

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

Third Year

Marketing Management

RETAIL MARKETING

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any **THREE** questions.

All questions carry equal marks.

1. What is retailing. State its scope.
சில்லறை விற்பனை என்றால் என்ன? அதன் நோக்கத்தை தெரிவி.
2. What are the objectives of location in retail marketing?
சில்லறை சந்தை இடத்தின் நோக்கங்கள் யாவை?
3. What are the features of product management?
பொருள் மேலாண்மையின் சிறப்பியல்புகள் யாவை?

4. What are the elements of retail price?
சில்லறை விலையின் அடிப்படை கூறுகள் யாவை?
5. What do you mean by personal selling? State its merits and demerits.
தனிப்பட்ட விற்பனை என்றால் என்ன? அதன் நிறை மற்றும் குறைபாடுகளை தருக.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

All questions carry equal marks.

6. Explain the significance of retail as an industry.
சில்லறை வணிகத்தில் தொழிற்சாலையின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
7. What are the factors which affect the buying behavior of a retail shopper?
ஒரு சில்லறை விற்பனையாளரின் கொள்முதல் நடத்தையை தீர்மானிக்கும் காரணிகள் யாவை?
8. What are the steps involved in choosing a retail location?
சில்லறை வணிக இடத்தைத் தேர்வு செய்வதின் படிநிலைகள் யாவை?

9. Discuss the various types of retail location.

சில்லறை வணிக இடத்தின் பல்வேறு வகைகள் பற்றி விவாதிக்க.

10. What are the merits and demerits brand management?

முத்திரை மேலாண்மையின் நிறை, குறைகள் யாவை?

11. Write short notes on :

(a) Market penetration

(b) Market skimming

(c) Odd pricing.

சிறு குறிப்பு வரைக.

(அ) சந்தை ஊடுருவல்

(ஆ) சந்தை குறைத்தல்

(இ) ஒற்றை விலை.

12. Write notes on the elements of the advertising mix in retailing.

சில்லறை விற்பனையில் விளம்பர கலங்களின் கூறுகள் பற்றி குறிப்பு எழுதுக.