



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

COURSE – BBAM – III YEAR
SALES & DISTRIBUTION
MANAGEMENT

COURSE CODE
BBAM - 31

BATCH
AY 2016-2017

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2x5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. What are the duties and responsibilities of a sales manager?
விற்பனை மேலாளரின் கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புகள் யாவை?
2. Draw a outline of Training Process.
விற்பனை பயிற்சி அளித்தலின் செயல் முறைகளை வரைக.
3. How important is the concept of segmentation in the area of selling?
நேரடி வழங்கல் முறையின் முக்கியத்துவம் பற்றி விளக்குக.

Part – B (1x15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Discuss the various structures of sales organization? Explain each structure with their merits and demerits?
விற்பனை அமைப்பின் பல்வேறு வகைகளை விவரி. அதன் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகளை விளக்குக.
5. What do you understand by the Channels of Distribution? Explain the factors determining the choice of a suitable Channel of Distribution.
வழங்கல் வழி எவ்வாறு மதிப்பிடப்படுகிறது? வழங்கல் வழியை தீர்மானிக்கும் காரணிகள் பற்றி விளக்குக.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

COURSE – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

ADVERTISING & SALES
PROMOTION

BBAM - 32

AY 2016-2017

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2x5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. What are the positive social effects in advertisements?
விளம்பரங்களின் நேர்மறை சமுதாய விளைவுகள் யாவை?
2. What are the components of out door media?
வெளிப்புற ஊடகத்தின் பல்வேறு வகைகள் யாவை?
3. Who are beneficiaries of sales promotion?
விற்பனை மேம்பாடு நடவடிக்கைகளின் பயனாளிகள் யாவர்?

Part – B (1x15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Explain the social ill-effects of advertisement.
விளம்பரங்கள் சமூகத்தை ஏற்படுத்தும் பாதகமான விளைவுகளை விளக்குக.
5. What is Advertising Appeal? Describe the various kinds of Advertising Appeals.
விளம்பரமிடுகை வாயிலான வேண்டுகோள் என்றால் என்ன? விளம்பரமிடகை வேண்டுகோலின் பல்வேறு வகைகளை விவரிக்க.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

COURSE – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

SERVICES MARKETING

BBAM - 33

AY 2016-2017

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2x5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. Explain the concept of service as a system.
சேவை ஒரு நடவடிக்கை விளக்குக.
2. List out the levels of positioning.
நிலை நிறுத்துதல் நிலைகளை வரிசைப்படுத்துக.
3. What are the role of Blue Printing in Service Design.
சேவை வடிவமைப்பின் நீல பதிப்பின் நிலைகள் யாவை?

Part – B (1x15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Identify the alternatives for target market selection.
மாற்று இலக்குச் சந்தையை தேர்ந்தெடுத்தலை அடையாளம் காண்க.
5. Explain how to Design and Deliver Services.
வடிவமைப்பு மற்றும் சேவைகள் வழங்கல் எவ்வாறு என்பதை விளக்குக.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

COURSE – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

RETAIL MARKETING

BBAM - 34

AY 2016-2017

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2x5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. Write a note on (i) Retail Park (ii) Shopping Mall
சிறு குறிப்பு வரைக. (i) சில்லரை வணிக பூங்கா (ii) பல்வகை சில்லறை கடைகள்
2. Explain the various stages of merchandising.
வணிகப் பொருள் திட்டமிடுதலில் பல்வேறு படிநிலைகளை விளக்குக.
3. What is the role of personal selling in the retailing sector?
சில்லரை வணிகத்தில் நேரடி விற்பனையின் பங்கு என்ன?

Part – B (1x15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Critically evaluate various theories of retail location.
சில்லரை வணிக இட அமைவின் பல்வேறு கோட்பாடுகளை விவாதிக்கவும்.
3. What is meant by Promotion Strategy? Explain the significance of Retail Promotion Strategy in the entire Retail Marketing Mix.
விற்பனை அபிவிருத்தி நூட்பம் என்றால் என்ன? சில்லரை சந்தையியல் கலவையில் அதன் முக்கியத்துவம் குறித்து விளக்குக.



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

COURSE – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

MARKETING RESEARCH

BBAM - 35

AY 2016-2017

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2x5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. Briefly explain on preparation of Project Report.
ஆய்வு அறிக்கை தயாரித்தல் பற்றி சுருக்கமாக எழுதுக.
2. How do probability sampling techniques?
நிகழ்தகவு கூறெடுப்பு முறையை எவ்வாறு பயன்படுத்துவது?
3. List out the difficulties in Advertising Research.
விளம்பர ஆய்வின் குறைபாடுகளை வரிசைபடுத்துக.

Part – B (1x15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. What notes on (i) Editing (ii) Coding (iii) Tabulation.
குறிப்பு வரைக (i) தகவல்களை முறைப்படுத்துதல் (ii) தகவல் குறியிடல் (iii) தகவல் அட்டவணைப்படுத்துதல்.
5. Demonstrate the contents of a Marketing Research Report.
சந்தையியல் ஆய்வு அறிக்கையின் உள்ளடக்கம் பற்றி விளக்குக.