

UG-318

BBAR-21

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
JUNE 2019.**

Second Year

Retail Management

BUSINESS MATHEMATICS AND STATISTICS

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any **THREE** questions.

1. Differentiate between primary and secondary data.

முதல் நிலை புள்ளி விவரம் இரண்டாம் நிலை புள்ளி விவரம் வேறுபடுத்திக் காட்டுக.

2. What are the properties of good median?

ஒரு சிறந்த இடைநிலையின் பண்புகள் யாவை?

3. Explain any two methods of eliminating trend in time series.

ஒரு காலத் தொடர் வரிசையிலுள்ள போக்கினை நீக்குவதற்குரிய முறைகள் ஏதேனும் இரண்டடை விவரி.

4. A sum of Rs. 25,000 becomes Rs. 27,250 at the end of 3 years when calculated at simple interest. Find the rate of interest.

ரூ. 25,000 முதலிடானது, தனி வட்டி விகிதத்தில், 3 வருட முடிவில் ரூ. 27,250 ஆகிறது. வட்டி விகிதத்தை கணக்கிடுக.

5. Shanti offers her customers a discount of 10% on her beauty products and she still makes a profit of 20%. What is the actual cost to her of that beauty product marked Rs. 400?

சாந்தி தனது வாடிக்கையாளர்களுக்கு அழகு சாதன பொருட்களை 10% தள்ளுபடியில் விற்றாலும் 20% லாபம் அடைகிறார். இந்நிலையில் ஒரு பொருள் ரூ. 400% என விற்கும் பொழுது ஒரு பொருளின் அடக்க விலை என்ன?

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Calculate arithmetic mean and standard deviation
12, 6, 7, 3, 15, 10, 18, 5.

பின்வரும் விவரங்களிலிருந்து கூட்டுச் சராசரி மற்றும் நியமச் சாய்வினை கண்டுபிடி.

12, 6, 7, 3, 15, 10, 18, 5.

7. Calculate inverse matrix $\begin{bmatrix} 6 & 2 & 3 \\ 3 & 1 & 1 \\ 10 & 3 & 4 \end{bmatrix}$.

நேர்மாறணியை கணக்கிடுக $\begin{bmatrix} 6 & 2 & 3 \\ 3 & 1 & 1 \\ 10 & 3 & 4 \end{bmatrix}$.

8. Two judges in a beauty contest ranked the 8 competitors as follows

Judge A 65 66 57 67 68 69 70 72

Judge B 67 56 65 68 72 72 69 71

Use rank correlation co-efficient and find out, what is the degree of agreement between the two judges.

இரு நடுவர்கள் ஒரு அழகி போட்டியில் வழங்கிய தர வரிசை பட்டியியல் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது.

நடுவர் A 65 66 57 67 68 69 70 72

நடுவர் B 67 56 65 68 72 72 69 71

வரிசை ஒட்டுறவுக் கெழும முறையைப் பயன்படுத்தி இரண்டு நடுவர்களுக்கும் உள்ள ஒப்புதல் முரண்பாட்டைக் காண்க.

9. The wheat production (in Kg) of 20 acres is given as: 1120, 1240, 1320, 1040, 1080, 1200, 1440, 1360, 1680, 1730, 1785, 1342, 1960, 1880, 1755, 1720, 1600, 1470, 1750, and 1885. Find the quartile deviation and coefficient of quartile deviation.

கோதுமை உற்பத்தி (கிலோ கிராமில்) 20 ஏக்கரில் தலா 1120, 1240, 1320, 1040, 1080, 1200, 1440, 1360, 1680, 1730, 1785, 1342, 1960, 1880, 1755, 1720, 1600, 1470, 1750, மற்றும் 1885. இவைகளின் கால்ம விளக்கம் மற்றும் கால்ம விலக்க கெழுவை கணக்கிடுக.

10. Elaborate the various components of time series with examples.

காலம்சார் தொடர் வரிசையின் பல்வேறு இனங்களை உதாரணத்துடன் விவரி.

11. What are the uses of regression analysis?

உடன் தொடர் ஆய்வின் பயன்பாடுகள் யாவை?

12. Classify important methods of calculating index numbers.

குறியீட்டு எண்களை கணக்கிடும் முறைளை வகைப்படுத்துக.

UG-319

BBAR-22

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
JUNE 2019.**

First Year

Retail Management

BUSINESS COMMUNICATION

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. **Explain the different forms of written communication.**

எழுத்து தகவல் தொடர்பின் பல்வேறு வடிவங்கள் யாவை?

2. **What is sales letter? What is the purpose of it?**

விற்பனை கடிதம் என்றால் என்ன? அதன் நோக்கங்கள் என்ன?

3. **What is an agenda? Give an example.**

நிகழ்ச்சி நிரல் என்றால் என்ன? உதாரணம் தருக.

4. What is the need for circular letter?

சுற்றறிக்கை கடிதத்தின் தேவை என்ன?

5. Write a note on importance of short speeches.

சிறுநுரையின் முக்கியத்துவம் பற்றி ஒரு குறிப்பு வரைக.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions

6. Elaborate the principles of effective communication.

ஒரு சிறப்பான தகவல் பரிமாற்றத்திற்கான கொள்கைகளை விவரி.

7. Enumerate the barriers to effective communication. How to overcome it?

தகவல் பரிமாற்றத்தின் இடர்பாடுகளை பட்டியலிடுக. இதனை எவ்வாறு கடக்க வேண்டும்?

8. What are the stages of writing collection letters? Discuss in detail.

வசூல் கடிதத்தின் பல்வேறு நிலைகளை கலந்துரைக்க.

9. Write letter to HCL Computer Ltd., requesting quotation for purchase of 20 personal computers to your college laboratory.

உங்களுடைய கல்லூரி ஆய்வகத்திற்கு 20 எண்ணிக்கை கணினி வேண்டிய விலைப் புள்ளி கேட்டு HCL கணினி நிறுவனத்திற்கு ஒரு கடிதம் எழுது.

10. Write a letter to the bank manager requesting for a cheque book facility.

வங்கி மேலாளருக்கு காசோலை புத்தகம் வேண்டி ஒரு கடிதம் வரைக.

11. What are the contents of a company's annual report?

ஒரு நிறுவன ஆண்டறிக்கையின் உள்ளடக்கங்கள் யாவை?

12. Discuss the role of modern means of communication.

நவீன தகவல் தொடர்பு சாதனங்களின் பங்களிப்பை கலந்துரைக்க.

UG-305

**BBAC-23/
BBAM-23/
BBAR-23**

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
JUNE, 2019.**

Second Year

MARKETING MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

- 1. Define marketing and explain its nature.**
சந்தையியலை வரையறை செய்து அதன் இயல்பை விவரி.
- 2. What are the attributes of good market segmentation?**
ஒரு நல்ல சந்தை பகுப்பாய்வின் இயல்புகள் யாவை?
- 3. Differentiate between consumer and industrial products.**
தொழிற்சாலை உற்பத்தி பொருட்களுக்கும், நுகர்வோர் பொருட்களையும் வேறுபடுத்துக.

4. Explain the objectives of pricing in short.
விலை நிர்ணயத்தின் நோக்கங்களை சுருக்கமாக விவரி.

5. What are the features of advertising?
விளம்பரத்தின் இயல்புகள் யாவை?

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. What are the important functions of marketing management? Discuss in detail.
சந்தையியல் மேலாண்மையின் முக்கியமான பணிகளை கலந்துரைக்க.

7. Classify and discuss different kinds of buying motives with suitable example.
நுகரும் நோக்கங்களின் வகைகளை தகுந்த உதாரணத்துடன் விவரி.

8. Briefly explain important stages of new product development in detail.
புதிய பொருளை உருவாக்குதலின் பல்வேறு நிலைகளை விவரி.

9. Enumerate the various factors that influence pricing decision of an organization.
ஒரு நிறுவனத்தில் விலை நிர்ணயத்தை பாதிக்கக் கூடிய காரணிகளை கணக்கிடுக.

10. What are the different phases of product life cycle?
Explain with suitable example.

பொருள் வாழ்க்கை சுழற்சியின் பல்வேறு கால அளவுகளை உதாரணத்துடன் விவரி.

11. Comment on functions of whole saler and retailer in the present era.

நவீன யுகத்தில் மொத்த விற்பனையாளர் மற்றும் சில்லரை விற்பனையாளரின் பணிகளை இடித்துரைக்க.

12. Discuss the need and importance of sales promotion in the modern marketing.

நவீன சந்தையியலில் வியாபார மேம்பாட்டின் தேவையையும் முக்கியத்துவத்தையும் கலந்துரைக்க.

UG – 320

BBAR –24

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
JUNE, 2019.**

Second Year

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

All questions carry equal marks.

1. Write a short note on the HR Department structure.
2. Explain the different methods of training.
3. What is wage and salary administration?
4. Write a short note on motivation.
5. Explain the need for an efficient grievance management system.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

All questions carry equal marks.

6. Explain the importance and functions of Human Resource Management.
7. What is a recruitment policy? Explain the impact of personnel policy on recruitment.
8. Explain the significance of selection process and the factors affecting selection decision.
9. What is a performance appraisal? Explain its uses and problems.
10. Write a note on promotion its benefits and problems.
11. Write a note of Human Relations and the factors responsible for the growth of human relations at work.
12. What is a trade union? Explain its role in collective bargaining.

UG-321

**BBAR-25/
DRM-02**

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
JUNE, 2019.**

Second Year

Retail Management

**STORE LAYOUT DESIGN AND VISUAL
MERCHANDISING**

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

All questions carry equal marks.

- 1. Define the term free form store layout.**
தாராள கடை அமைவிடம் பற்றி வரையறு.
- 2. Describe the importance of retail space planning.**
இடவமைவு திட்டத்தின் முக்கியத்துவத்தை விவாதிக்க.
- 3. What are the uses of store design?**
பண்டக இடவடிமைப்பின் பயன்பாட்டைக் கூறுக.

4. What is meant by visual merchandising? State its benefits.

காட்சி சார்ந்த வணிகமயமாக்கல் என்றால் என்ன? அதன் பயன்களை கூறுக.

5. What are the uses of visual communication?

காணொளி தகவல் தொடர்பின் பயன்கள் யாவை?

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

All questions carry equal marks.

6. Explain the different types of store layout.

கடை இட அமைவிடத்தின் பல்வேறு வகைகள் குறித்து விளக்குக.

7. What are the factors to be considered in selection of store layout? Explain.

கடை அமைவிடத்தை தேர்ந்தெடுப்பதில் கவனிக்க வேண்டிய காரணிகள் யாவை? விளக்குக.

8. Explain the various benefits derived from the exterior store design.

வெளிப்புற பண்டக இட அலங்காரத்தால் ஏற்படும் நன்மைகளை விளக்குக.

9. Explain the important features of store design.

கடை வடிவமைப்பின் முக்கிய சிறப்பியல்புகள் பற்றி எழுதுக.

10. Explain importance and advantages of visual merchandising.

காணொளி வணிகமயமாக்குதலின் முக்கியத்துவம் மற்றும் நன்மைகள் யாவை?

11. Explain the merchandising promotional activities.

வாணிப செயல்பாட்டை அபிவிருத்தி செய்யும் முறையை விளக்குக.

12. Discuss the role of lighting, colour and music in visual communication.

காணொளி காட்சி தொடர்பில் மின்விளக்கு, வண்ணங்கள் மற்றும் இசையின் பங்கு குறித்து விவாதிக்க.