

UG-312

BBAM-31

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

Third Year

SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. Describe the functions of sales management.

விற்பனை மேலாண்மையின் பணிகளை விளக்குக.

2. What are the sources of recruitment of salesmen?

விற்பனையாளரை தேர்தெடுக்கும் மூல ஆதாரங்கள் யாவை?

3. How is sales performance evaluated?

விற்பனை செய்கை எவ்வாறு மதிப்பீடு செய்யப்படுகிறது.

4. What is retailing? Discuss the recent developments in retailing.

சில்லறை வியாபாரம் என்றால் என்ன? சில்லறை வியாபாரத்தின் சமீபத்திய வளர்ச்சியினை விளக்குக.

5. Describe the role of sales executive's regards wholesales.

மொத்த விற்பனையாளர் தொடர்பான விற்பனை அதிகாரிகளின் பங்கினை விவரி,

SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Explain the duties and responsibilities of a sales manager.

விற்பனை மேலாளரின் கடமைகளும், பொறுப்புக்களை விளக்குக.

7. What is sales force management and discuss the methods of training.

விற்பனை அணி மேலாண்மை யாவை? மற்றும் விற்பாண்மையர் பயிற்சியில் வழிமுறைகள் பற்றி விவாதிக்க.

8. Define compensation. What are its objects and steps involved in compensating?

இழப்பீடு வரையறை. அதன் நோக்கங்கள் மற்றும் ஈடுபடிநிலைகளை விளக்குக.

9. Define distribution management and explain its functions and objectives.

பகிர்வு மேலாண்மையின் வரைவிலக்கணத்தைக் கூறி அதன் பணிகள் மற்றும் குறிக்கோள்களை விளக்குக.

10. Explain the types of wholesalers and their functions in distribution management.

மொத்த வியாபாரிகளின் வகைகளைக் கூறி பகிர்வு மேலாண்மையில் அவர்களின் பணிகளை விவரி.

11. Discuss the importance of promotion as a internal source of recruitment.

உள் மூலாதார பணியமர்த்தலில் பணி உயர்வின் முக்கியத்துவத்தை விவரி.

12. Explain the types of whole salers and their functions in distribution management.

மொத்த வியாபாரிகளின் வகைகளைக் கூறி பகிர்வு மேலாண்மையில் அவர்களின் பணிகளை விவரி.

UG-313

BBAM-32

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

Third Year

Marketing Management

ADVERTISING AND SALES PROMOTION

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. Give the meaning of Advertising.
விளம்பரத்தின் அர்த்தத்தை எழுதுக.
2. What is recruitment Advertising?
ஆட் சேர்ப்பு விளம்பரம் என்றால் என்ன?
3. Explain the meaning of sales promotion.
விற்பனை ஊக்குவிப்பை விளக்குங்கள்.
4. Write short notes on Demonstration.
சிறு குறிப்பு வரைக “பொருள் பற்றிய விளக்கம்”.
5. Give few examples of offers and Discounts.
சலுகைகள் மற்றும் தள்ளுபடிகளின் சில உதாரணங்களை எழுதுக.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. What are the Benefits of Advertising in sales promotion?

விற்பனை விளம்பரத்தில் விளம்பரங்களின் நன்மைகள் யாவை?

7. What are the advantages and disadvantages of Advertising Media?

விளம்பர சாதணங்களின் நன்மைகள் மற்றும் குறைபாடுகள் யாவை?

8. What are the functions of an Advertising Layout?

விளம்பர அமைப்பின் செயல்பாடுகள் என்ன?

9. Explain the different features and types of Television Message.

தொலைகாட்சி தகவல்களின் பல்வேறு தன்மைகள் மற்றும் வகைகள் பற்றி விளக்குக.

10. Enumerate the types of Advertising.

விளம்பர வகைகளை விளக்குங்கள்.

11. Listout the techniques of sales promotion.

விற்பனை ஊக்குவிப்புக்கு பயன்படுத்தப்படும் நுட்பங்களை விளக்குங்கள்.

12. Briefly discuss the process of selecting salesman.

விற்பனையாளரை தேர்ந்தெடுப்பதற்கான செயல் முறையை விளக்குங்கள்.

UG-314

BBAM-33

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

Third Year

Marketing Management

SERVICES MARKETING

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. Classify services.

சேவைகளை வகைபடுத்துதல் குறித்து எழுதுக.

2. What is Demographic segmentation.

சேவைகள் மார்க்கெட்டிங்கின் உள்ள மக்கள் பிரிவுபினை பற்றி எழுதுக.

3. What are the 7p's of services marketing.

சேவைகள் விற்பனையின் 7p's என்றால் என்ன?

4. What is service quality.

சேவை தரம் என்றால் என்ன?

5. What is Relationship Marketing?

உறவு சந்தைப்படுத்தல் என்றால் என்ன?

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. State the significance of service Marketing.

சேவையின் மார்க்கெட்டிங் முக்கியத்துவத்தை விளக்கவும்.

7. Discuss the Role of positioning and Differentiate in services marketing.

சேவை மார்க்கெட்டிங் உள்ள நிலைபாடு மற்றும் வேறுபாடு குறித்து எழுதுக.

8. Discuss the different methods of pricing of services.

சேவைகளின் விலைகளின் பல்வேறு முறைகள் குறித்து எழுதுக.

9. Discuss law of service strategies vary sectorize?

சேவை உத்திகள் துறை வாரியாக மாறுபடுகிறது என்று குறித்து எழுதுக.

10. What are the ways to market the Insurance products to customers?

வாடிக்கையாளர்களுக்கு காப்புறுதி பொருட்களை சந்தைப்படுத்துவதற்கான வழிகளை விளக்குங்கள்.

11. Discuss the major issues and challenges of service marketing in India.

இந்தியாவில் சேவை மார்க்கெட்டின் பெரும் சிக்கல்களையும் சவால்களையும் விளக்குங்கள்.

12. Describe the importance of CRM.

வாடிக்கையாளர் உறவு சந்தைப்படுத்தல் முக்கியத்துவத்தை விளக்குங்கள்.

UG-315

BBAM-34

B.B.A DEGREE EXAMINATION – JUNE 2019.

Third Year

Marketing Management

RETAIL MARKETING

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. **Explain the importance of retailing.**
சில்லறை வியபாரத்தின் முக்கியத்துவத்தை விவரி.
2. **State the concept of retail marketing mix.**
சில்லறை விற்பனை கலவையின் கருத்தை பற்றி கூறு.
3. **What do you mean by product planning in retailing?**
சில்லறை விற்பனையில் தயாரிப்பு திட்டமிடுதல் என்றால் என்ன?
4. **Discuss the traits of sales promotion.**
விற்பனையாளரின் குணநலன்களைப் பற்றி விவாதிக்க.

5. State the objectives of retail pricing.

சில்லறை வியாபாரத்தின் நோக்கங்களை வரைக.

SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Explain the functions of retailing.

சில்லறை வியாபாரத்தின் பணிகளை விவரி.

7. Discuss the consumer behaviour in the retail context.

சில்லறை சூழலில் நுகர்வோர் நடத்தையை விவாதி.

8. Enumerate the different kinds of Brands.

பிராண்டுகளின் பல்வேறு வகைகளை விவாதி.

9. Discuss the selection of promotion mix advertising in Retail Marketing.

சில்லறை விற்பனை சூழலில் விளம்பர கலவை விளம்பர தேர்வு விவாதி.

10. Explain the essential elements for a successful salesmanship.

விற்பனை திறன் வெற்றி பெற தேவையான கூறுகள் பற்றி விளக்குக.

11. Explain the benefits of market segmentation.

சந்தை பாகுபடுத்துதலின் நன்மைகளை விவரி.

12. Explain the recent trends in Retail marketing in India.

இந்தியாவில் சில்லறை விற்பனை சமீபத்திய நிகழ்வுகளை விளக்கவும்.

UG-301

**BBA-35/
BBAM-35**

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

Third Year

Marketing Management

MARKETING RESEARCH

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

All questions carry equal marks.

1. Define marketing research. State its nature.

சந்தையியல் ஆய்வு என்றால் என்ன? அதன் சிறப்பியல்புகள் யாவை?

2. What are the characteristic of a good design?

சிறந்த வடிவமைப்பின் இயல்புகள் யாவை?

3. State the general suggestions of report writing.
ஆய்வு அறிக்கை தயாரிக்கும் போது கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய பரிந்துரைகளைத் தருக.
4. What are the uses of marketing testing?
சந்தை பரிசோதனையின் பயன்பாடுகள் யாவை?
5. What is advertising copy? State its characteristics.
விளம்பர நகல் என்றால் என்ன? அதன் சிறப்பியல்புகள் யாவை?

PART B — (4 × 15 = 60 marks)
Answer any FOUR questions.
All questions carry equal marks.

6. Discuss the various stages in marketing research process.
சந்தையியல் ஆய்வு நடைமுறையின் பல்வேறு கட்டங்களை சுருக்கமாக விவரி.
7. Explain the various types of research design.
ஆய்வு வடிவமைப்பின் பல்வேறு வகைகளை விளக்குக.
8. Explain the different types and characteristics of questionnaire.
நேர்காணலின் பல்வேறு வகை மற்றும் சிறப்பியல்புகளை விளக்குக.

9. What are the factors to be considered before introducing a new product?

புதிய பொருளை அறிமுகம் செய்யும் முன் கருத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டிய காரணிகள் யாவை?

10. Write short notes on

- (a) Editing data
- (b) Coding
- (c) Tabulation
- (d) Interpretation.

சிறு குறிப்பு வரைக.

(அ) தகவல் தொகுப்பு

(ஆ) குறியீடு இடுக

(இ) தகவல் அட்டவணை

(ஈ) பொருள் விளக்கம்.

11. What is product research? State its characteristics.

பொருள் ஆய்வு என்றால் என்ன? அதன் சிறப்பம்சங்களை தெரிவி.

12. What are the factors governing the selection of the media advertising?

விளம்பர சாதனங்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் போது கருத்தில் கொள்ளவேண்டிய காரணிகள் யாவை?