

UG-309

BBAM-21

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

Second Year

ELEMENTS OF INSURANCE

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any **THREE** questions.

1. State the meaning of insurance.
காப்பீடு - பொருள் தருக.
2. Describe the role of life insurance in private sector.
தனியார் துறையில் ஆயுள் காப்பீட்டின் பங்கை விவரிக்கவும்.
3. Write the objectives of Motor Insurance.
வாகன காப்பீட்டின் நோக்கங்களை எழுதுக.
4. Explain the elements of Marine Insurance contract.
கடல்சார் காப்பீடு ஒப்பந்தத்தின் கூறுகளை விவரி.
5. Write a short note on cattle insurance.
கால்நடைக் காப்பீடு பற்றி சுருக்கமாக எழுதவும்.

SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions

6. Explain the different types of Insurance.
காப்பீட்டின் பல்வேறு வகைகளை விவரி.
7. Discuss the role and functions of Insurance Corporation.
காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் பங்கு மற்றும் செயல்பாடுகளை விவாதி.
8. Explain the various types of fire policies.
பல்வேறு வகையான நெருபிடார் காப்பீட்டுக் கொள்கைகளை விளக்குக.
9. Explain the benefits of General Insurance.
பொதுக் காப்பீட்டின் நன்மைகளை விவரி.
10. Describe the procedures of adjusting marine insurance losses.
கடல்சார் காப்பீட்டின் இழப்புகளை சரிசெய்வதற்கான முறைகளை விளக்குக.
11. “Crop Insurance in India is not very popular”- Discuss it.
இந்தியாவில் பயிர் காப்பீடு பிரபலமாகவில்லை - விவாதி.
12. Describe the role of insurance Regulatory Development Authority.
காப்பீடு ஒழங்குமுறை காப்பீடு ஆணையத்தின் பங்கை விவரி.

UG-293

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

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

Second Year

MANAGERIAL ECONOMICS

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any **THREE** questions.

1. What are the function areas of managerial economics?

மேலாண்மை பொருளிலியலின் செயல்முறை பகுதிகள் யாவை?

2. What is Cobb-Douglas production function?

காப்-டக்ளசின் உற்பத்தி கோட்பாடு என்றால் என்ன?

3. State the practical importance of price elasticity of demand.

விலை தேவை நிகழ்ச்சியின் முக்கியத்துவத்தினை குறிப்பிடுக.

4. What are the legal constraints in pricing?
விலை நிர்ணயத்தின் சட்டபூர்வ கட்டுப்பாடுகள் யாவை?

5. Explain the concept of Break-Even analysis.
இலாப நட்ட மற்ற புள்ளி பகுப்பாய்வு கோட்பாடு பற்றி விளக்குக.

SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

All questions carry equal marks.

6. Explain the importance of law of equi-marginal utility.

சம இறுதிநிலை பயன்பாட்டு விதியின் முக்கியத்துவம் பற்றி விளக்குக.

7. Why does the demand curve slope downward? Discuss.

தேவை கோடு கீழ்நோக்கு செல்கிறது ஏன்? விவரி.

8. What is Break-even-Analysis? Explain its assumptions.

இலாப நட்ட மற்ற புள்ளி என்றால் என்ன? அதன் எடுகோள்களை விளக்குக.

9. Analyse the difficulties in the computation of national income.

தேசிய வருமானம் கணக்கிடுவதில் உள்ள சிக்கல்கள் குறித்து ஆராய்க.

10. Discuss the impact of new industrial policy 1991.

புதிய தொழிற்கொள்கை 1991 ன் தாக்கம் குறித்து விவரி.

11. What are the determinants of supply? Explain.

அளிப்பை தீர்மானிக்கும் காரணிகள் யாவை? விளக்குக.

12. Differentiate between perfect competition and imperfect competition.

நிறைவு போட்டி மற்றும் முற்றூரிமை போட்டி வேறுபடுத்துக.

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-310

BBAM-24

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

Second Year

Marketing Management

PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

- 1. Define personal selling. Discuss its features and importance.**
ஆள்சார் விற்பனை வரையறு. அதன் சிறப்பியல்புகள் மற்றும் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
- 2. What is objection handling? Explain the situation in objection handling.**
தடைகளைக் கையாளுதல் என்றால் என்ன? அதன் நிலைமைகளை விளக்குக.
- 3. Explain the importance of product demonstration in personal selling.**
ஆள்சார் விற்பனையில் பொருளை அறிமுகம் செய்வதன் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

4. What is periodic report? Explain its importance.

காலமுறை அறிக்கை என்றால் என்ன?

5. Explain the carrier opportunities in selling.

விற்பனை பணி வாய்ப்புகள் பற்றி விவரி.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Explain AIDAS model of selling.

விற்பனையில் AIDAS கோட்பாட்டினை விவரி.

7. Describe the role and task of a salesman in closing of a sale. Illustrate with suitable examples.

விற்பனையை முடித்தலின் போது விற்பனையாளரின் பங்கு மற்றும் இலக்கினை எடுத்துக்காட்டுகளுடன் விவரி.

8. What are the difficulties faced by the sales person in selling of concepts, ideas and services?

கருத்துருக்கள் மற்றும் சேவைகள் விற்பனையில் ஒரு விற்பனையாளருக்கு ஏற்படும் இடர்கள் யாவை?

9. What is sales manual? How it is prepared? Explain.

விற்பனை கையேடு வரையறு? விற்பனை கையேடு எப்படி தயாரிக்கப்படுகின்றது? விளக்குக.

10. Discuss the advantages and limitations in selling as a career.

விற்பனை பணியின் நன்மை தீமைகளை விவாதிக்க.

11. Explain the qualities of a good salesman.

ஒரு சிறந்த விற்பனையாளரின் குணங்களை விவரி.

12. What is door to door selling? Is it possible to conduct the customer in all situations? Comment.

வாயில் விற்பனை என்றால் என்ன? இந்த விற்பனையில் எல்லா சூழ்நிலைகளிலும் வாடிக்கையாளரை சந்திக்க முடியுமா? கருத்துரைக்க.

UG-311

BBAM-25

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

Second Year

PRODUCT MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. **What are product related strategies?**
பொருள் சார்ந்த நுணுக்கங்கள் என்பன யாவை?
2. **What do you mean by product planning?**
பொருளாக்க திட்டம் என்றால் என்ன?
3. **Explain the different stages for the introduction of a new product.**
ஒரு புதிய தயாரிப்பு அறிமுகத்திற்கான வெவ்வேறு கட்டங்களைக் கொண்டு செல்லுங்கள்.

4. What is Branding? What are its disadvantages?

குறியீடல் என்றால் என்ன? அதன் தீமைகள் யாவை?

5. List out in merits and demerits of Labelling.

பொருள் விவர சீட்டின் நன்மை தீமைகளைப் பட்டியலிடுக.

SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. What is a product? What do you understand by product mix?

பொருள் என்றால் என்ன மற்றும் பொருட்கலவை பற்றி நீவிர் அறிவது யாது?

7. What are the functions involved in product planning?

பொருள் திட்டமிடுதலில் தொடர்புடைய பணிகள் யாவை?

8. What is new product? How it is developed?

புதிய பொருள் என்றால் என்ன? அது எவ்வாறு உருவாக்கப்படுகின்றது?

9. What is "branding"? Describe the various branding policies.

குறியீடல் என்றால் என்ன? பல்வேறு குறியீடல் கொள்கைகளை விவரிக்கவும்.

10. Explain in detail the functions of packaging.

பொருள் கட்டுகத்தின் பணிகளைக் விரிவாக எழுதுக.

11. Explain the different stages of the product life cycles.

சரக்குகளின் வாழ்க்கை சூழலில் ஏற்படும் நிலைகளை விளக்குக.

12. Define 'Packaging'. What are the requisites of a good packaging?

'கட்டுமம்' - வரையறு. ஒரு நல்ல கட்டுமத்தின் இன்றியமையாமை யாவை?
