

UG-309

BBAM-21

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

Second Year

Marketing Management

ELEMENTS OF INSURANCE

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any **THREE** questions.

1. **What is Insurance? Explain its principles.**
காப்பீடு என்றால் என்ன? அதன் கோட்பாடுகளை விளக்குக.
2. **Explain the objectives and need for life assurance.**
ஆயுள் காப்பீட்டுறுதியின் நோக்கங்கள் மற்றும் தேவைகளை விளக்குக.
3. **What is Fire Insurance? Explain its important principles.**
தீ காப்பீடு என்றால் என்ன? அதன் முக்கிய கோட்பாடுகளை விளக்குக.

4. What do you mean by Marine Insurance? Explain the various types of marine insurance policies.

கடல்சார் காப்பீடு பற்றி நீவிர் அறிவது யாது? அதன் பல்வேறு வகைகளை விளக்குக.

5. How will you revive the lapsed policies?

காலாவதியான பத்திரங்களை நீவிர் எவ்வாறு புதுப்பிப்பீர்கள்?

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Discuss in brief the different types of insurance policies.

காப்பீடு பாலிசியின் பல வகைகளை சுருக்கமாக எழுதுக.

7. Summarise the various principles of 'Life Assurance'.

ஆயுள் காப்பீட்டின் பல்வேறு தத்துவங்களை தொகுத்தெழுதுக.

8. Discuss the various kinds of Fire Insurance.

தீ காப்பீட்டின் பல்வேறு வகைகளை விளக்குக.

9. Explain the various clauses of Marine Policies.

கடல்சார் காப்பீட்டின் பல்வேறு சரத்துக்களை விளக்குக.

10. Write a detailed essay on economic liberalisation and recent developments of insurance in India.

பொருளாதார தாராளமயம் ஒரு விரிவான கட்டுரை எழுத இந்தியாவில் காப்பீடு மற்றும் சமீபத்திய வளர்ச்சிகள் எழுதுக.

11. How are Life Insurance Claims settled under (a) Maturity (b) Death?

(அ) முதிர்வு (ஆ) இறப்பு ஆகிய சூழ்நிலைகளில் ஆயுள் காப்பீட்டுத் கோரல்கள் எவ்வாறு தீர்க்கப்படுகின்றன?

12. Explain the total loss and partial loss in relation to marine insurance with suitable examples.

பொருத்தமான எடுத்துக்காட்டுகள் கடல் காப்பீடு தொடர்பாக மொத்த இழப்பு மற்றும் பகுதி இழப்பு பற்றி விவரி.

UG-292

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

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

MANAGERIAL ECONOMICS

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any **THREE** questions.

1. Narrate the concepts of Business Economics.

வணிகப் பொருளாதாரத்தின் பல்வேறு கருத்துக்களை கூறுக.

2. Critically examine the law of diminishing marginal utility.

குறைந்துசெல் விளைவு விதியைத் திறனாய்வு செய்க.

3. Write note on Cost-Plus pricing.

செலவு கூட்டு விலையிடுதல் முறை பற்றி குறிப்பு வரைக.

4. How is price determined under monopoly?
முற்றுரிமைச் சந்தையில் விலை எவ்வாறு
நிர்ணயிக்கப்படுகிறது?

5. Write a short note on Phase of Business cycles”.
வாணிப சூழலின் பல்வேறு நிலைகள் குறித்து ஒரு குறிப்பு
வரைக.

SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. What is managerial economics and bring out its scope?

மேலாண்மை பொருளியல் என்றால் என்ன? மேலாண்மை
பொருளியலின் எல்லைகளைக் கொணர்.

7. Explain the law of variable proportions.

மாறும் விகிதாச்சார உற்பத்தி விதியினை விவரி.

8. Explain the following cost curves and their relationship with output with suitable diagrams :

(a) Total Cost curves

TC – Total Cost

TVC – Total Variable Cost

TFC – Total Fixed Cost

(b) Average and Marginal Cost Curves

MC – Marginal Cost

AFC – Average Fixed Cost

AVC – Average Cost

(c) Long Run Average Cost Curves (LAC).

பின்வரும் செலவு கோடுகளையும் அவைகளுக்கு உற்பத்தியோடு உள்ள தொடர்பையும் படத்துடன் விளக்குக.

(அ) மொத்த செலவு கோடுகள் (TC, TVC, TFC)

(ஆ) சராசரி மற்றும் இறுதிநிலை செலவு கோடுகள் (MC, AC, AFC, AVC)

(இ) நீண்ட கால சராசரி கோடுகள் (LAC).

9. Discuss the features of monopolistic competition. How does it differ from perfect competition?

முற்றரிமைப் போட்டியின் தன்மைகளை விவாதிக்க. இது எவ்வாறு நிறைவுப் போட்டியிலிருந்து வேறுபடுகிறது?

10. Enumerate the problems in the national income calculation.

தேசிய வருமானத்தை கணக்கிடுவதில் உள்ள சிக்கல்களை பட்டியலிடுக.

11. Explain the various types of elasticity of demand.

தேவை நெகிழ்ச்சியின் பல்வேறு வகைகளை விளக்குக.

12. Explain the characteristics of a trade cycle.

வாணிபச் சூழலின் தன்மைகளை விளக்குக.

UG-305

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

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

Second Year

MARKETING MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. Explain the important functions of marketing in short.

சந்தையியலின் முக்கிய பணிகளை விவரி.

2. Why do we need to understand buyer behaviour?

நுகர்வோர் நடத்தையை நாம் ஏன் புரிந்து கொள்ள வேண்டும்?

3. What are the attributes of good packing?

ஒரு நல்ல பொருள் அடைப்பானின் இயல்புகள் என்ன?

4. Explain the components of pricing policy.

விலைக் கொள்கையின் கூறுகள் யாவை?

5. What are the basic qualities of a sales man?

ஒரு நல்ல விற்பனரின் தகுதிகள் யாவை?

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Enumerate the various environmental factors that influence marketing functions.

சந்தையியல் பணிகளில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய சூழ்நிலை காரணிகளை விவரிக்க.

7. Elaborate the important steps in consumer buying decision making process.

நுகர்வோர் ஒரு பொருளை வாங்குவதற்கு முடிவு எடுத்தல் நடைமுறையின் பல்வேறு நிலைகளை விவரி.

8. Comment on need and importance of product planning.

பொருள் திட்டமிடுதலின் தேவையையும் முக்கியத்துவத்தையும் இடித்துரைக்க.

9. Classify and discuss different types of branding in detail.

வணிகச் சின்னத்தை வகைப்படுத்தி கலந்துரைக்க.

10. What are different kinds of pricing strategies followed by marketing companies?

சந்தையியல் நிறுவனங்கள் பின்பற்றக் கூடிய பல்வேறு விலை நிர்ணய நுட்பங்கள் யாவை?

11. Enumerate the bases of market segmentation with suitable example.

சந்தை பகுப்பாய்வின் அடிப்படைகளை உதாரணத்துடன் விவரி.

12. Discuss the need and importance of sales forecasting in modern times.

நவீன காலத்தில் விற்பனை முன் கணிப்பின் தேவையையும் முக்கியத்துவத்தையும் கலந்துரைக்க.

UG-310

BBAM-24

B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
DECEMBER, 2019.

Second Year

Marketing Management

PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. What is meant by personal selling? State its objectives.

நேர்முக விற்பனை என்றால் என்ன? அதன் நோக்கங்கள் யாவை?

2. Write a short note on Pre Approach in personal selling.

சிறு குறிப்பு வரைக நேர்முக விற்பனையின் விற்பனைக்கு முந்தைய அணுகுமுறை.

3. What are the characteristics of an effective salesperson?

திறமையான விற்பனையாளரின் பண்புகள் என்ன?

4. What is the importance of a sales meeting?

விற்பனை கூடத்தின் முக்கியத்துவம் யாவை?

5. What is a sales manual?

விற்பனை கையேடு என்றால் என்ன?

SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Explain the theories of personal selling.

நேர்முக விற்பனையின் கோட்பாடுகளை விளக்குக.

7. Distinguish between advertising and personal selling.

விளம்பரம் மற்றும் நேர்முக விற்பனைக்கு இடையில் உள்ள வேறுபாடுகளை விவரிக்கவும்.

8. Explain the steps in personal selling.

நேர்முக விற்பனையின் படி நிலைகளை விளக்குக.

9. Explain the factors to be considered in preparation of a periodical report by a salesman.

விற்பனையாளர் கால முறையில் அறிக்கை தயாரிக்கும் போது கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய காரணிகள் யாவை?

10. Explain the various ways in which a sales person handles daily sales tasks.

விற்பனையாளர் தினசரி விற்பனை பணிகளை கையாளும் பல்வேறு வழிகளை விளக்குங்கள்.

11. Briefly discuss on selling as a career.

விற்பனை செய்வதை தொழிலாக கொள்வதை பற்றி சுருக்கமாக விவாதிக்கவும்.

12. Discuss briefly the duties and responsibilities of sales personnel.

விற்பனை பணியாளரின் கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புகள் பற்றி சுருக்கமாக எழுதுக.

UG-311

BBAM-25

B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
DECEMBER, 2019.

Second Year

Marketing Management

PRODUCT 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 Product Mix decisions.
பொருள் கலவை முடிவு பற்றி சிறு குறிப்பை வரைக.
2. Define New Product Development.
புதிய பொருள் தயாரிப்பு வரையறு.
3. What are various ways of Generating Ideas for New Product Development?
புதிய பொருள் தயாரிப்புக்கான யோசனைகளை உருவாக்குவதற்கான பல்வேறு வழிகள் யாவை?

4. What do you mean by Brand Image?

அடையாள ஒப்புமை பற்றி நீவிர் அறிவது யாது?

5. What is Packaging? List out its various methods.

கட்டுமம் என்றால் என்ன? அதன் பல்வேறு முறைகளை பட்டியலிடுங்கள்.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions,

All the questions carry equal marks,

6. What do you mean by Product Line? And list out factors Involved in determining the Product Line Decisions.

பொருள் வரிசை பற்றி நீவிர் அறிவது யாது? மேலும் அதனை தீர்மானிக்கும் காரணிகளை வரிசைபடுத்துக.

7. Describe about Product Positioning and its usefulness.

பொருள் நிலைப்படுத்தல் மற்றும் அதன் பயன்கள் பற்றி விவரிக்கவும்.

8. Describe about various stages of Product Life Cycle.

பொருள் வாழ்க்கை சுழற்சியின் பல்வேறு நிலைகளைப் பற்றி விவரிக்கவும்.

9. Explain about various Brand Positioning Strategies.

பல்வேறு அடையாள நிலைப்படுத்தல் உத்திகள் பற்றி விளக்குக.

10. Describe the various stages of New Product Development Process.

புதிய பொருள் தயாரிப்புக்கான செயல்முறையின் பல்வேறு நிலைகளை விவரிக்கவும்.

11. Discuss about latest trends in packaging.

கட்டுமம் பற்றிய சமீபத்திய போக்குகள் பற்றி விவாதிக்கவும்.

12. Write a short note on :

- (a) Product Elimination
- (b) Product Policy
- (c) Brand Equity
- (d) Labelling

சிறு குறிப்பை வரைக :

- (அ) பொருள் நீக்கம்
- (ஆ) பொருள் கொள்கை
- (இ) அடையாள பங்கு
- (ஈ) விவரத்துணுக்கு.