

UG-318

BBAR-21

**B.B.A.DEGREE EXAMINATION —
DECEMBER, 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. Explain the nature of business statistics.
2. Write a note on characteristics of primary data.
3. What is histogram? Give an example.
4. The principal is Rs.30,000 the interest rate is 12%. Calculate the total value after 2 year using compound interest.
5. What is use of calculus in business?

PART B — ($4 \times 15 = 60$ marks)

Answer any FOUR questions.

6. What are the properties of mean median and mode? Explain in detail.
7. Classify and discuss different kinds of matrices.
8. Prove that $A \cap (B \cup C) = (A \cap B) \cup (A \cap C)$.
9. The following data relate to the prices and quantities of 3 commodities in the year 2004 and 2005. Calculate index numbers under Fishers Ideal method for the year 2005 by using 2004 as a base year.

	2004		2005	
	Kilo	Rate	Kilo	Rate
Bread	10	3	8	3.25
Meat	20	15	15	20
Tea	2	25	3	23

10. Multiply matrices A and B.

$$A = \begin{pmatrix} -2 & 5 & 4 \\ -3 & 6 & 7 \end{pmatrix}$$

$$B = \begin{pmatrix} -2 & -4 \\ -1 & 1 \\ -3 & 6 \end{pmatrix}$$

11. Fit a straight line trend to the following data

Year	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Value of production (in crores)	672	824	967	1204	1464	1758	2057

Estimate the value of production during the year 1975.

12. Elaborate the procedure involved in constructing index number.

UG-319

BBAR-22

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

Second Year

Retail Management

BUSINESS COMMUNICATION

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. What are the objectives of communication?
2. Explain the reasons for writing sales letter.
3. Explain the importance of export import correspondence.
4. What are the major points to be observed while writing press report?
5. What are the contents of minutes the meeting?

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Classify and explain advantages of different methods of communication.
7. What are different barriers to effective communication? How would you overcome them?
8. Enumerate the important stages of writing collection letter.
9. With reference an advertisement in the newspaper, write an application letter to a reputed organization for the post of marketing manager with bio data.
10. Write a letter to your bank manager requesting for cash credit facility.
11. Briefly discuss the steps in writing business report with an example.
12. Elaborate the role of information technology in the communication sector.

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 - 320

BBAR-24

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

Second Year

Retail Management

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any **THREE** questions.

1. State the features of HRM.
2. List out the sources of Job analysis.
3. What are the different methods of Job evaluation?
4. State the limitations of labour turnover.
5. Write short note on worker participation management.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Explain the functions of Human Resource Management.
7. What are the various sources of recruitment? Explain them briefly.
8. Briefly explain the various benefits provided to employees.
9. Describe Malslow's hierarchy need theory of motivation briefly.
10. Discuss the different methods of wage payment.
11. Explain the need and characteristics of collective bargaining.
12. Write short notes on:
 - (a) Job analysis
 - (b) Rewards and incentives
 - (c) Employee morale.

UG-321

**BBAR-25/
DRM-02**

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
DECEMBER, 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. What is Stores Layout? State its benefits.

பண்டக அமைவிடம் என்றால் என்ன? அதன் பயன்களை கூறுக.

2. What are the advantages of space planning?

இட திட்டமிடுதலின் நன்மைகள் யாவை?

3. What is meant by Exterior store design?

வெளிப்புற கடை வடிவமைப்பு என்றால் என்ன?

4. What is Visual Merchandising?

காட்சி சார்ந்த வணிகமயமாக்கல் என்றால் என்ன?

5. Write a note on Visual Communication.

காட்சி சார்ந்த தகவல் தொடர்பு பற்றி குறிப்பு வரைக.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

All questions carry equal marks.

6. Explain the factors to be considered in selection of Store Layout.

கடை அமைவிடத்தை தேர்ந்தெடுப்பதில் கவனிக்க வேண்டிய காரணிகள் பற்றி விளக்குக.

7. Discuss the various types of store layout.

கடை இட அமைவிடத்தின் பல்வேறு வகைகள் குறித்து விவாதிக்க.

8. Explain the difference between interior store design and exterior store design.

பெட்டக உள் அலங்கார அமைப்பிற்கும் வெளி அலங்கார அமைப்பிற்கும் உள்ள வேறுபாட்டினை விவரி.

9. Explain the advantages of Graphics and Atmospheres.

காட்சிப் படலம் மற்றும் சூழ்நிலையால் ஏற்படும் நன்மைகளை விவரி.

10. Discuss the difference between Ideal oriented presentation and Item oriented presentation.

நோக்கம் சார்ந்த வெளிப்படுத்துதல் மற்றும் பொருள் சார்ந்த வெளிப்படுத்துதலுக்கும் உள்ள வேறுபாட்டினை விவரி.

11. Discuss the benefits of fixtures and straight rack.

நிலையான சரக்கு வைக்கும் இடம் மற்றும் நேரான அலமாரி ஆகியவற்றின் பயன்களை விவாதிக்க.

12. What are the difference between visual merchandising and vertical merchandising?

காட்சி சார்ந்த வணிக செயல்பாட்டிற்கும் பொருள் சார்ந்த வணிக செயல்பாட்டிற்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் யாவை?