

UG-CN-1034 BBAMN-21

**U.G. DEGREE EXAMINATION –
DECEMBER 2023.**

Marketing Management

Second Year

BUSINESS COMMUNICATION

Time : 3 hours

Maximum marks : 70

PART A — (3 × 3 = 9 marks)

**Answer any THREE questions out of Five questions in
100 words.**

All questions carry equal marks.

1. Define communication.
தகவல் தொடர்பை வரையறு.
2. What do you mean by business correspondence?
வணிக கடிதம் என்றால் என்ன?
3. What do you mean by travel insurance?
பயணக் காப்பீடு என்றால் என்ன?

4. What is the agenda?
நிகழ்ச்சி நிரல் வரையறு.

5. What is e-communication?
மின் தகவல் தொடர்பு என்றால் என்ன?

PART B — (3 × 7 = 21 marks)

Answer any THREE questions out of Five questions in
200 words.

All question carry equal marks.

6. How will you overcome communication barriers?
தகவல் தொடர்பின் தடைகளை எவ்வாறு அகற்றுவது?

7. What are the qualities of good business letter?
ஒரு நல்ல வணிக கடிதத்தின் குணங்களை எழுதுக.

8. Explain banking correspondence.
வங்கிக் கடிதத்தை விளக்குக.

9. What are the classifications of secretarial
correspondence?
செயலக கடிதத்தின் வகைகளை எழுதுக.

10. What are the types of e-communication?
மின்தகவல் தொடர்பு வகைகளை விளக்குக.

PART C — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions out of Seven questions in
500 words.

All questions carry equal marks.

11. Explain formal, informal and grapevine communication.

முறையான, முறைசாரா மற்றும் திராட்சை தகவல் தொடர்பு பற்றி விளக்குக.

12. Explain the different types of business letter.

பல்வேறு வகையான வணிகக் கடிதத்தை விளக்குக.

13. Write a complaint letter about the delay in delivery.

தாமதமான விநியோகத்திற்கு புகார் கடிதம் எழுதுக.

14. What are the steps involved in writing a business report?

வணிக அறிக்கை எழுதுவதில் உள்ள படிநிலைகளை விளக்குக.

15. Write the advantages and disadvantages of social networking.

சமூக வலைப்பிள்ளலின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகளை எழுதுக.

16. Explain the forms of circular letters.

சுற்றறிக்கைக் கடிதத்தின் பல்வேறு வடிவங்களை விளக்குக.

17. What are the types of insurance?

காப்பீட்டு வகைகளை விளக்குக.

UG-CN-1035 BBAMN-22

**U.G. DEGREE EXAMINATION —
DECEMBER 2023.**

Marketing Management

Second Year

ELEMENTS OF INSURANCE

Time : 3 hours

Maximum marks : 70

PART A — (3 × 3 = 9 marks)

**Answer any THREE questions out of Five questions in
100 words.**

All questions carry equal marks.

1. Define insurance.
காப்பீட்டை வரையறு.
2. Write the meaning of nomination.
நியமனத்தின் பொருளை எழுதுக.
3. What do you mean by motor insurance?
வாகன காப்பீட்டை வரையறு.

4. What is marine insurance?
கடல் காப்பீடு என்றால் என்ன?

5. What is live stock insurance?
கால்நடை காப்பீடு என்றால் என்ன?

PART B — (3 × 7 = 21 marks)

Answer any THREE questions out of Five questions in
200 words.

All questions carry equal marks.

6. Differentiate risk and uncertainty.
ஆபத்து மற்றும் நிச்சயமற்ற தன்மையை வேறுபடுத்துக.

7. What are the classifications of policies?
கொள்கைகளின் வகைப்பாடுகள் யாவை?

8. List out the different types of vehicles.
பல்வேறு வகையான வாகனங்களை பட்டியலிடுக.

9. What are the procedures to effective marine insurance?
பயனுள்ள கடல் காப்பீட்டுக்கான நடைமுறைகள் என்ன?

10. Explain burglar insurance.
கொள்கை காப்பீட்டை விளக்குக.

PART C — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions out of Seven questions in
500 words.

All questions carry equal marks.

11. Explain different types of insurance.
பல்வேறு வகையான காப்பீட்டை விளக்குக.
12. Explain Life Insurance in private sector.
தனியார் துறையின் ஆயுள் காப்பீடு பற்றி விவரி.
13. Explain what are the benefits covered under personal accident insurance.
தனிப்பட்ட விபத்து காப்பீட்டின் கீழ் உள்ள நன்மைகள் என்ன என்பதை விளக்குக.
14. What are Marine losses?
கடல் இழப்புகளை விவரிக்கவும்.
15. Explain economic liberalization and insurance business.
பொருளாதார தாராளமயமாக்கல் மற்றும் காப்பீட்டு வணிகத்தை விளக்குக.
16. Explain the classification of risk.
இடரின் வகைப்பாட்டை விளக்குக.
17. Differentiate assignment and nomination.
ஒதுக்கீடு மற்றும் நியமனத்தை வேறுபடுத்துக.

UG-CN-1036 BBAMN-23

**U.G. DEGREE EXAMINATION —
DECEMBER 2023.**

Marketing Management

Second Year

MARKETING MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 70

PART A — (3 × 3 = 9 marks)

**Answer any THREE questions out of Five questions in
100 words.**

All questions carry equal marks.

1. What is marketing management?

சந்தையியல் மேலாண்மை வரையறு.

2. What do you mean by marketing strategy?

சந்தைப்படுத்துதல் உத்தி என்றால் என்ன?

3. What is branding?

வணிகக் குறி / வணிகச் சின்னத்தின் வகைகளை
பட்டியலிடுக.

4. What is price?

விலை என்றால் என்ன?

5. Define sales promotion.

விற்பனை ஊக்குவிப்பு / விருத்தி என்றால் என்ன?

PART B — (3 × 7 = 21 marks)

Answer any THREE questions out of Five questions in
200 words.

All questions carry equal marks.

6. Distinguish between marketing and selling.

சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் விற்பனையை வேறுபடுத்தி
காட்டுக.

7. Explain the factors influencing buying behavior.

வாங்கும் நடத்தையை பாதிக்கும் காரணிகளை
விளக்குக.

8. Mention the factors influencing new product
development.

புதிய பொருள் வளர்ச்சியை பாதிக்கும் காரணிகளைக்
குறிப்பிடுக.

9. What are the factors influencing pricing decisions?

விலை நிர்ணயத்தை பாதிக்கும் காரணிகள் யாவை?

10. Write about personal selling.

நேரடி விற்பனையை பற்றி எழுதுக.

PART C — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions out of Seven questions in
500 words.

All questions carry equal marks.

11. Explain the functions of marketing.
சந்தைப்படுத்துதல் செயல்பாடுகளை விளக்குக.
12. Explain the concept of marketing mix in detail.
சந்தைப்படுத்துதல் கலவை பற்றி எழுதுக.
13. Explain the different stages of product life cycle.
பொருள் வாழ்க்கை சுழற்சியின் பல்வேறு நிலைகளை விளக்குக.
14. Describe the types of channels in distribution.
வழங்கல்/விநியோக வழிகளின் வகைகளை விவரிக்க.
15. Elaborate the recent trends in marketing with examples.
சந்தைப்படுத்துதலின் சமீபத்திய போக்கை உதாரணத்துடன் விவரிக்க.
16. Explain the basis of market segmentation.
சந்தை பிரிவின் அடிப்படையை விளக்குக.
17. List down the classification of goods.
பொருள்களின் வகைகளை பட்டியலிட்டு விவரிக்க.

UG-CN-1037 BBAMN-24

**U.G. DEGREE EXAMINATION –
DECEMBER, 2023.**

Business Administration

Second Year

PERSONAL SELLING AND SALESMANSHIP

Time : 3 hours

Maximum marks : 70

PART A — (3 × 3 = 9 marks)

**Answer any THREE questions out of Five
questions in 100 words**

All questions carry equal marks

1. Define the characteristics of a good salesman.
ஒரு நல்ல விற்பனையாளரின் பண்புகளை
வரையறுக்கவும்.
2. What are the main steps involved in the process of
personal selling?
தனிப்பட்ட விற்பனையின் செயல்பாட்டில் உள்ள
முக்கிய படிகள் என்ன?
3. How can sales personnel improve their selling
attributes?
விற்பனையாளர்கள் தங்கள் விற்பனை பண்புகளை
எவ்வாறு மேம்படுத்தலாம்?

4. Explain the importance of maintaining a sales manual.

விற்பனை கையேட்டை பராமரிப்பதன் முக்கியத்துவத்தை விளக்குங்கள் ?

5. Enumerate the advantages and disadvantages of choosing a career in sales.

விற்பனையில் ஒரு தொழிலைத் தேர்ந்தெடுப்பதன் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகளை பட்டியலிடவும்.

PART B — (3 × 7 = 21 marks)

Answer any THREE questions out of Five
questions in 200 words

All questions carry equal marks

6. Explain the role of advertising in the context of personal selling.

தனிப்பட்ட விற்பனையின் சூழலில் விளம்பரத்தின் பங்கினை விளக்குங்கள்.

7. Discuss the challenges that a salesperson may face during the closing stage of a sale.

விற்பனையின் இறுதி கட்டத்தில் விற்பனையாளர் எதிர்கொள்ளும் சவால்களைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.

8. Explain the different functions of sales personnel in a company.

ஒரு நிறுவனத்தின் விற்பனை பணியாளர்களின் பல்வேறு செயல்பாடுகளை விளக்குக.

9. Outline the key components of a well-prepared sales manual.

நன்கு தயாரிக்கப்பட்ட விற்பனை கையேட்டின் முக்கிய கூறுகளை காட்டுக.

10. Analyze the potential career growth in the field of sales.

விற்பனைத் துறையில் சாத்தியமான தொழில் வளர்ச்சியை பகுப்பாய்வு செய்க.

PART C — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions out of Seven questions in 500 words

All questions carry equal marks

11. How does understanding the AIDAS theory help a salesperson in the sales process?

AIDAS கோட்பாட்டினை புரிந்து கொள்வது விற்பனை செயல்பாட்டில் விற்பனையாளருக்கு எவ்வாறு உதவுகிறது?

12. Explain the effective prospecting lead to a successful sales process?

வெற்றிகரமான விற்பனை செயல்முறைக்கு பயனுள்ள எதிர்பார்ப்பு வழியை விளக்குக.

13. Explain the importance of a comprehensive travel plan for sales personnel.

விற்பனையாளர்களுக்கான விரிவான பயணத்திட்டத்தின் முக்கியத்துவத்தை விவரி.

14. Explain the significance of sales meetings in fostering teamwork and collaboration among sales personnel.

குழுப்பணி மற்றும் விற்பனை பணியாளர்களிடையே ஒத்துழைப்பை வளர்ப்பதில் விற்பனை கூட்டங்களின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

15. Evaluate the advantages and disadvantages of a career in sales in today's market.

இன்றைய சந்தை விற்பனையில் ஒரு தொழிலின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் யாவை?

16. Explain the concept of the buying formula theory in the context of personal selling.

தனிப்பட்ட விற்பனையின் சூழலில் வாங்கும் சூத்திரக் கோட்பாட்டின் கருத்தை விளக்குக.

17. Describe the ways in which sales personnel can adapt their selling techniques to different customer personalities.

விற்பனையாளர்கள் தங்கள் விற்பனை நுட்பங்களை வெவ்வேறு வாடிக்கையாளர் ஆளுமைகளுக்கு மாற்றியமைக்கும் வழிகளை விவரி.

UG-CN-1038 BBAMN-25

**U.G. DEGREE EXAMINATION –
DECEMBER, 2023.**

Marketing Management

Second Year

PRODUCT MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 70

PART A — (3 × 3 = 9 marks)

**Answer any THREE questions out of Five questions in
100 words.**

All questions carry equal marks.

1. Define Product mix.
பொருள் கலவை வரையறு.
2. What are the methods of product positioning?
பொருள் நிலைப்படுத்துதலின் வகைகள் யாவை?
3. State the process of generating ideas for a new product.
ஒரு புதிய பொருளுக்கான யோசனைகளை உருவாக்கும் செயல்முறையை கூறுக.

4. List out the benefits of effective branding for a product.

ஒரு புதிய பொருளுக்கான பயனுள்ள வணிகப் பெயரிடலின் நன்மைகளை பட்டியலிடுக.

5. What are the key strategies involved in effective packaging?

பயனுள்ள கட்டுமானத்தில் உள்ள முக்கிய உத்திகள் யாவை?

PART B — (3 × 7 = 21 marks)

Answer any THREE questions out of Five questions in 200 words.

All questions carry equal marks.

6. What are the role of product managers in making effective product line decisions?

பயனுள்ள பொருள் வரிசை முடிவுகளை எடுப்பதில் பொருள் மேலாளர்களின் பங்கு என்ன?

7. List out the elements involved in developing effective product plans.

பயனுள்ள பொருள் திட்டங்களை உருவாக்குவதில் உள்ள கூறுகளை பட்டியலிடுக.

8. Explain the importance of feasibility testing during the new product development process.

புதிய பொருள்களை உருவாக்கும் செயல்பாட்டின் போது சாத்தியக்கூறு சோதனைகளின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

9. What are the factors that should be considered while selecting a brand name?

ஒரு வணிகப் பெயரைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய காரணிகள் யாவை?

10. Write a note on the latest trends in packaging.

கட்டுமானத் துறையில் சமீபத்திய பேக்குகள் பற்றி எழுதுக.

PART C — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions out of Seven questions in 500 words.

All questions carry equal marks.

11. What is product line? Explain the product line strategies.

பொருள் வரிசை என்றால் என்ன? பொருள் வரிசை உத்திகளை விளக்குக.

12. Discuss the importance of having a clear product policy. How does a well-defined product policy help in achieving organizational goals?

தெளிவான பொருள் கொள்கையைக் கொண்டிருப்பதன் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றி விவாதிக்க. நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட பொருள் கொள்கை நிறுவன இலக்குகளை அடைவதற்கு எவ்வாறு உதவுகிறது?

13. Analyze the factors that contribute to the success or failure of new products in the market.

சந்தையில் புதிய பொருள்களின் வெற்றி அல்லது தோல்விக்கு பங்களிக்கும் காரணிகளை பகுப்பாய்வு செய்க.

14. Define brand image and discuss its significance in building a strong brand identity.

வணிகச்சின்னம் அடையாளம் வரையறு. வலுவான வணிக அடையாளத்தை உருவாக்குவதில் வணிகச்சின்ன அடையாளம் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றி விவாதிக்க.

15. Explain the concept of positioning maps and their role in developing effective positioning strategies.

நிலையை நிர்ணயிக்கும் வரைபடங்களின் கருத்தையும், பயனுள்ள நிலையை நிர்ணயிக்கும் உத்திகளை உருவாக்குவதில் அவற்றின் பங்கையும் விளக்குக.

16. Discuss the challenges faced by product managers in the current business environment. How can these challenges be overcome to ensure successful product management?

தற்போதைய வணிகச் சூழலில் பொருள் மேலாளர்கள் எதிர்கொள்ளும் சவால்களைப் பற்றி விவாதிக்க. வெற்றிகரமான பொருள் மேலாண்மையை உறுதிப்படுத்த இந்த சவால்களை எவ்வாறு சமாளிக்க முடியும்?

17. What are the future trends in product management? How can businesses prepare themselves to adapt to these upcoming trends effectively?

பொருள் மேலாண்மையில் எதிர்கால போக்குகள் யாவை? இந்த வரவிருக்கும் போக்குகளுக்குத் தங்களைத் தாங்களே எவ்வாறு திறம்பட தயார்படுத்திக் கொள்ள முடியும்?