



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

COURSE – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

SALES & DISTRIBUTION
MANAGEMENT

BBAM - 31

AY 2017-2018

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2x5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. What are the duties and responsibilities of a sales manager?
விற்பனை மேலாளரின் கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புகள் யாவை?
2. What do you mean by Non-Financial Compensation?
நிதி சாரா ஈட்டு மதிப்பு என்பதன் பொருள் யாது?
3. How important is the concept of segmentation in the area of selling?
நேரடி வழங்கல் முறையின் முக்கியத்துவம் பற்றி விளக்குக.

Part – B (1x15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. On what basis can sales organisations be departmentalised? Explain each type with their merits and demerits.
எதன் அடிப்படையில் விற்பனை அமைப்பு துறைகள் அமைக்கப்படுகிறது? ஒவ்வொரு வகையின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் பற்றி விளக்குக.
5. Explain the measures of performance.
செயல்பாடுகள் அளவிடுதல் பற்றி விளக்குக.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY
Chennai - 15
School of Management Studies
SPOT ASSIGNMENT

COURSE – BBAM – III YEAR	COURSE CODE	BATCH
ADVERTISING & SALES PROMOTION	BBAM - 32	AY 2017-2018

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2x5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. What are the economic functions of Advertising?
விளம்பரமிடுகையின் பொருளாதாரம் சார்ந்த செயல்பாடுகள் யாவை?
2. What are the components of outdoor media?
வெளிப்புற ஊடகத்தின் பல்வேறு வகைகள் யாவை?
3. Explain essentials of good advertising appeal.
சிறந்த விளம்பரமிடுகை வேண்டுகோளின் முக்கிய அம்சங்களைக் விளக்குக.

Part – B (1x15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Explain the social ill-effects of advertisement.
விளம்பரங்கள் சமூகத்தை ஏற்படுத்தும் பாதகமான விளைவுகளை விளக்குக.
5. Discuss the important methods of testing advertising methods in detail.
விளம்பரமிடுகை முறைகள் சோதனையிடலில் பின்பற்றப்படும் முக்கிய வழிமுறைகள் பற்றி விவரி.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY
Chennai - 15
School of Management Studies
SPOT ASSIGNMENT

COURSE – BBAM – III YEAR	COURSE CODE	BATCH
SERVICES MARKETING	BBAM - 33	AY 2017-2018

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2x5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. Explain the concept of service as a system.
சேவை ஒரு நடவடிக்கை விளக்குக.
2. List out the levels of positioning.
நிலை நிறுத்துதல் நிலைகளை வரிசைப்படுத்துக.
3. What is Customer Retention?
நுகர்வோர் நிறுத்தி வைத்தல் என்றால் என்ன?

Part – B (1x15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Discuss Service Marketing System. Describe the tangible elements in the Service Marketing System.
சேவைகளின் சந்தையியல் பற்றி விவாதி. சேவைகளின் சந்தையியலின் அமைப்பில் தொட்டு உணரக்கூடிய பகுதிகளை விவரி.
5. Explain the role of blue printing in service design.
சேவை வடிவமைப்பின் நீல பதிப்பின் நிலையை விளக்குக.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY
Chennai - 15
School of Management Studies
SPOT ASSIGNMENT

COURSE – BBAM – III YEAR	COURSE CODE	BATCH
RETAIL MARKETING	BBAM - 34	AY 2017-2018

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2x5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. How do you classify retail firms?
சில்லறை நிறுவனத்தை எதன் அடிப்படையில் வகைப்படுத்துவாய்?
2. Explain the various stages of merchandising.
வணிகப் பொருள் திட்டமிடுதலில் பல்வேறு படிநிலைகளை விளக்குக.
3. What is the role of personal selling in the retailing sector?
சில்லறை வணிகத்தில் நேரடி விற்பனையின் பங்கு என்ன?

Part – B (1x15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Critically evaluate various theories of retail location.
சில்லறை வணிக இட அமைவின் பல்வேறு கோட்பாடுகளை விவாதிக்கவும்.
5. Define Brand and its relevance in retail business.
வரையறு அடையாளம் மற்றும் சில்லறை விற்பனையில் அடையாளத்தின் பங்கு பற்றி விளக்குக.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

COURSE – BBAM – III YEAR

COURSE CODE

BATCH

MARKETING RESEARCH

BBAM - 35

AY 2017-2018

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two/ questions. Each question carries equal marks.

1. Differentiate between market research and marketing research.
சந்தை ஆய்வு மற்றும் சந்தையியல் ஆய்விற்கும் இடையே உள்ள வேறுபாடுகள்.
2. Write short notes an (i) One Way Tabulation (b) Cross Tabulation.
சிறுகுறிப்பு வரைக
(i) ஒரு வழி அட்டவணைப்படுத்துதல் (ii) குறுக்குவழி அட்டவணைப்படுத்துதல்
3. List out the difficulties in Advertising Research.
விளம்பர ஆய்வின் குறைபாடுகளை வரிசைப்படுத்துக.

Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Discuss important instruments used in collection of Primary Data.
முதல் நிலை புள்ளி விவர சேகரிப்பு முறையால் பயன்படுத்தப்படும் சாதனங்களின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
5. Elaborate the components of product research.
பொருள் பற்றிய ஆய்வின் கூறுகள் பற்றி விவரி.