



TAMILNADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies ASSIGNMENT

Programme Code No :163

Programme Name :BBA Marketing Management

Course Code & Name: BBAM – 21& ELEMENTS OF INSURANCE

Batch : CY 2020

No.of Assignments : 3

Maximum CIA Marks: 15 (Average of Total No. of Assignments)

ASSIGNMENT – 1

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Define "Insurance", and explain its principles.
“காப்பீடு” வரையறு, மேலும் அதன் கொள்கைகளைப் பற்றி விளக்குக.
2. Explain the procedures to be followed for settlement of claims in life insurance.
ஆயுள் காப்பீட்டில் உரிமை கோரல் சம்மந்தமாக பின்பற்ற வேண்டிய நடைமுறைகள் குறித்து எழுதுக.
3. Distinguish assignment from nomination.
உரிமை மாற்றம் நியமனத்திலிருந்து எவ்வாறு வேறுபடுகிறது?

ASSIGNMENT – 2

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. What is General Insurance? Differentiate Life Insurance from General Insurance.
பொதுக் காப்பீடு என்றால் என்ன? ஆயுள் காப்பீட்டை பொதுக் காப்பீட்டிலிருந்து வேறுபடுத்தி காட்டுக.
2. Discuss the features of life insurance contract.
ஆயுள் காப்பீடு ஒப்பந்தத்தின் சிறப்பியல்புகள் குறித்து விவாதிக்க.
3. Explain the various types of Fire Policies.
பல்வேறு வகையான நெருப்பிடர் காப்பீட்டுக் கொள்கைகளை விளக்கு.

ASSIGNMENT – 3

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Analyze in detail about marine losses and claims.

கடல்சார் இழப்புகள் மற்றும் கூற்றுக்கள் பற்றி விரிவாக ஆராயவும்.

2. Write short note on :

(a) Motor insurance

(b) Surrender value

(c) Burglary Insurance.

சிறு குறிப்பு வரைக :

(அ) வாகன காப்பீடு

(ஆ) ஒப்படைப்பு மதிப்பு

(இ) கொள்ளை சார் காப்பீடு.

3. Discuss the role of Insurance Regulatory and Development Authority Act.

காப்பீடு ஒழுங்குபடுத்தும் மற்றும் வளர்ச்சி அதிகாரச் சட்டத்தின் பங்கு பற்றி விவரி.



TAMILNADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No :163

Programme Name :BBA Marketing Management

Course Code & Name: BBAM – 22 & MANAGERIAL ECONOMICS

Batch : CY 2020

No.of Assignments : 2

Maximum CIA Marks: 15 (Average of Total No. of Assignments)

ASSIGNMENT – 1

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Explain the Law of Demand. What are the factors that determine the Law of Demand?

தேவை விதியை விளக்குக. தேவை விதியைத் தீர்மானிக்கும் காரணிகள் யாவை?

2. Explain the various forms of internal and external economies of scale.

உற்பத்தி சிக்கனங்களின் பல்வேறு புற மற்றும் அக வகைகளை பற்றி விளக்குக.

3. Explain the determinants of supply.

அளிப்பை தீர்மானிக்கும் காரணிகள் குறித்து விளக்குக.

ASSIGNMENT – 2

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. What are the features of monopoly? Explain in detail.

முற்றரிமை போட்டி சந்தையின் சிறப்பியல்புகள் யாவை? அது குறித்து விரிவாக விளக்குக.

2. Elaborate the various pricing methods.

விலை நிர்ணய பல்வேறு வழிமுறைகளைப் பற்றி விவரித்து எழுதுக.

3. What are the problems to be considered in pricing of a new product?

புதிய பொருளுக்கான விலை நிர்ணயிப்பதில் உள்ள பிரச்சினைகள் யாவை?



TAMILNADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No :163

Programme Name :BBA Marketing Management

Course Code & Name: BBAM – 23 & MARKETING MANAGEMENT

Batch : CY 2019

No.of Assignments : 3

Maximum CIA Marks: 25 (Average of Total No. of Assignments)

ASSIGNMENT – 1

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. What is marketing? List out the characteristics of marketing.

சந்தையியல் என்றால் என்ன? சந்தையியலின் இயல்புகளை பட்டியலிடுக.

2. What is market segmentation? Explain the basis of market segmentation?

சந்தை பாகுபடுத்துதல் என்றால் என்ன? எந்த அடிப்படையில் சந்தை பாகுபடுத்தப்படுகிறது என்பது பற்றி எழுதுக.

3. What is marketing mix? and discuss the components of marketing mix.

சந்தையியல் கலவை என்றால் என்ன? மேலும் அதன் உட்கூறுகள் பற்றி விவாதிக்க.

ASSIGNMENT – 2

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. What do you mean by product planning? Discuss briefly the problems of introducing new product.

பொருள் திட்டமிடுதல் என்பது குறித்து நீவிர் அறிவது யாது? மேலும் புதிய பொருளை அறிமுகப்படுத்துவதில் உள்ள சிக்கல்கள் குறித்து சுருக்கமாக விவாதிக்க.

2. Briefly explain the various stages of Product Life Cycle.

பொருள் வாழ்க்கை சுழற்சியின் பல்வேறு நிலைகள் பற்றி சுருக்கமாக எழுதுக.

3. Discuss the factors influencing pricing decision.

விலையை நிர்ணயத்தை தீர்மானிக்கும் காரணிகள் பற்றி விவரி.

ASSIGNMENT – 3

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Explain the concept of Sales Forecasting.

விற்பனை முன் மதிப்பீட்டின் கருத்தை விளக்குக.

2. Explain the functions of wholesaler and retailers.

மொத்த விற்பனையாளர் மற்றும் விற்பனையாளர்களின் செயல்பாடுகளை விளக்கு.

3. Write short notes on

(a) Product mix.

(b) Buyer Behaviour.

(c) Personal selling

(d) Branding.

சிறு குறிப்பு வரைக.

(அ) பொருள் கலவை.

(ஆ) வாங்குவோர் நடத்தை.

(இ) நேரடி விற்பனை.

(ஈ) வணிக பெயரிடுதல்



TAMILNADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No : 163

Programme Name : BBA Marketing Management

Course Code & Name: BBAM – 24 & PERSONAL SELLING & SALESMANSHIP

Batch : CY 2020

No. of Assignments : 3

Maximum CIA Marks: 15 (Average of Total No. of Assignments)

ASSIGNMENT – 1

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

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

நேர்முக விற்பனை என்றால் என்ன? அதன் நோக்கங்கள் யாவை?

2. Explain the fundamental of successful selling.

சிறந்த விற்பனையின் அடிப்படை காரணிகள் பற்றி விளக்குக.

3. Discuss the steps involved in Personal Selling.

நேரடி விற்பனையில் உள்ளடங்கிய படிநிலைகள் பற்றி விவாதிக்க.

ASSIGNMENT – 2

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Discuss the advantages and disadvantages of choosing selling as a career.

விற்பனை ஒரு தொழிலாக தேர்ந்தெடுப்பதின் நன்மைகள் மற்றும் குறைபாடுகள் குறித்து விளக்குக.

2. What are the importance of demonstration in personal selling?

நேரடி விற்பனையில் விளக்க கூட்டத்தின் முக்கியத்துவம் யாவை?

3. Discuss the various functions of Sales Personnel.

விற்பனை பணியாளரின் பல்வேறு பணிகள் குறித்து விவரி.

ASSIGNMENT – 3

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Explain “AIDS” theory of selling.

விற்பனையில் “AIDS” தேற்றத்தை பற்றி விவரி.

2. What is salesman training? Explain the different methods of training.

விற்பனையாளர் பயிற்சி என்றால் என்ன? அதன் பல்வேறு பயிற்சி முறைகள் குறித்து விளக்குக.

3. Explain the step involved in preparation of a periodical report by a salesman.

விற்பனையாளர் கால அறிக்கை தயாரிப்பதில் உள்ள படிநிலைகள் பற்றி விளக்குக.



TAMILNADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No : 163

Programme Name : BBA Marketing Management

Course Code & Name: BBAM – 25 & PRODUCT MANAGEMENT

Batch : CY 2020

No. of Assignments : 3

Maximum CIA Marks: 15 (Average of Total No. of Assignments)

ASSIGNMENT – 1

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Discuss the benefits and limitation of product management.

பொருள் மேலாண்மையின் நன்மைகள் மற்றும் குறைபாடுகள் பற்றி விவாதிக்க.

2. Briefly explain various stages of Product Life Cycle.

உற்பத்தி பொருட்களின் வாழ்க்கை சுழற்சியின் பல்வேறு நிலைகளை சுருக்கமாக விளக்கவும்.

3. Explain the factors which affecting the product Mix decisions.

பொருள் கலவை தீர்மானித்தலை பாதிக்கும் காரணிகள் குறித்து விளக்குக.

ASSIGNMENT – 2

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Describe the factors to be considered before introducing a new product.

புதிய பொருளை அறிமுகம் செய்யும் முன் ஆராயப்பட வேண்டிய காரணிகளை விவரிக்க.

2. Write short notes on :

(a) Brand image

(b) Brand equity.

(c) Brand positioning strategies (d) Brand challenges.

சிறு குறிப்பு வரைக.

(அ) வணிகப்பெயர் கருத்து

(ஆ) வணிகப்பெயர் ஏற்பு

(இ) வணிகப்பெயர் நிலை நிறுத்தும் உத்திகள்

(ஈ) வணிகப்பெயர் சவால்கள்

3. What are the various advantages of branding to manufactures, wholesalers, retailers and customers?

அடையாளமிடுதலில் உற்பத்தியாளர், மொத்த உற்பத்தியாளர், சில்லறை விற்பனையாளர் மற்றும் நுகர்வோருக்கும் ஏற்படும் பல்வேறு நன்மைகள் யாவை?

ASSIGNMENT – 3

Max : 15 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Discuss the needs and importances of packaging.

கட்டுமத்தின் தேவை மற்றும் முக்கியத்துவம் பற்றி விவரி.

2. Define Labeling. How Labels Can be classified?

அடையாளச் சீட்டு வரையறு. அடையாளச் சீட்டை எவ்வாறு வகைபடுத்துவாய்?

3. Explain the term product modification and product elimination.

பொருள் மாற்றியமைத்தல் மற்றும் பொருள் விலகல் என்பதின் பொருள் பற்றி விளக்குக.