



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No : 163

Programme Name : BBA Marketing Management

Course Code & Name: BBAM – 31& SALES & DISTRIBUTION MANAGEMENT

Batch : CY 2019

No.of Assignments : 3

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

ASSIGNMENT – 1

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. What is mean by sales budget?

விற்பனை திட்டப்பட்டியல் என்றால் என்ன?

2. List out the various kinds of retailer.

சில்லறை விற்பனையாளரின் பல்வேறு வகைகளை வரிசைப்படுத்துக.

3. Give an account of the different types of whole salers.

மொத்த விற்பனையாளரின் பல்வேறு வகைகளை பட்டியலிட்டு விளக்குக.

ASSIGNMENT – 2

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. What are the functions of distribution channel member?

வழங்கல் வழி நபர்களின் பணிகள் யாவை?

2. Explain the various sources of sales personnel recruitment.

விற்பனை பணியாளர் சேர்ப்பின் பல்வேறு மூலங்கள் குறித்து விளக்குக.

3. Explain the role and importance of wholesaler and retailer in distribution management.

வழங்கல் மேலாண்மையில் மொத்த விற்பனையாளர் மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளரின் பங்கு மற்றும் முக்கியத்துவம் குறித்து விளக்குக.

ASSIGNMENT – 3

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Explain the process of sales force selection.

விற்பனை பணியாளரை தேர்ந்தெடுப்பதின் செயல் முறைகள் குறித்து விளக்குக.

2. Discuss about the elements of distribution management.

பகிர்வு (அ) வழங்கல் மேலாண்மையின் கூறுகள் பற்றி விவரி.

3. What is meant by Pricing in Retailing?

சில்லறை வணிகத்தில் விலை நிர்ணயம் என்றால் என்ன?



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No : 163

Programme Name : BBA Marketing Management

Course Code & Name: BBAM – 32 & ADVERTISING & SALES PROMOTION

Batch : CY 2019

No.of Assignments : 3

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

ASSIGNMENT – 1

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Describe the media of press advertising.

அச்ச விளம்பரச் சாதனம் பற்றி விவரிக்கவும்.

2. Discuss the role of media in advertising and sales promotion.

விளம்பரம் மற்றும் விற்பனை பெருக்கத்தில் ஊடகத்தின் பங்கு குறித்து விவாதிக்க.

3. What are the merits and demerits of Newspaper advertising?

விளம்பர செய்திதாள்களின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் யாவை?

ASSIGNMENT – 2

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Discuss the different types of Advertising Layout.

விளம்பர அமைப்பின் பல்வேறு வகைகள் பற்றி விவரி.

2. Discuss the social economic aspect of advertising.

சமூக பொருளாதார கோணங்களில் விளம்பரத்தை ஆய்வு செய்க.

3. What are the causes for the increase in sales promotional activities?

விற்பனைப் பெருக்க நடவடிக்கைகள் அதிகரித்ததற்கான காரணங்களை விவரி.

ASSIGNMENT – 3

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Discuss the Techniques used in Television Message.

தொலைகாட்சி தகவல் நுட்பத்தில் பயன்படுத்தப்படும் நுட்பங்கள் பற்றி விவரி.

2. Explain the various techniques used for sales promotion.

விற்பனை ஊக்குவிப்புக்கு பயன்படுத்தப்படும் நுட்பங்களை விளக்குங்கள்.

3. What are the advantages and limitation of sales promotion techniques?

விற்பனை பெருக்க நுட்பத்தின் நன்மைகள் மற்றும் குறைபாடுகள் யாவை?



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No : 163
Programme Name : BBA Marketing Management
Course Code & Name: BBAM – 33 & SERVICES MARKETING
Batch : CY 2019
No.of Assignments : 3
Maximum CIA Marks : 25 (Average of Total No. of Assignments)

ASSIGNMENT – 1

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Define services. State its characteristics.

சந்தை சேவையின் இலக்கணத்தை வரையறு. அதன் தன்மைகளை தெரிவி.

2. What are new products? How are they developed?

புதிய பொருட்கள் யாவை? அதனை எவ்வாறு மேம்படுத்துவது?

3. Explain the significance of service delivery.

சேவை வழங்கலின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

ASSIGNMENT – 2

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. What are the basic steps in market segmentation?

சந்தை பிரிவின் அடிப்படை படிநிலைகள் யாவை?

2.Explain designing and delivering services.

சேவை சந்தை வடிவமைப்பு மற்றும் வழங்கும் பணி பற்றி விளக்குக.

3.Explain the various strategies of CRM.

CRM ன் பல்வேறு உத்திகளை விளக்குக.

ASSIGNMENT – 3

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Explain the factors affecting in pricing policy services.

விலை கொள்கை சேவைகளை தீர்மானிக்கும் காரணிகளை விளக்கு.

2. Explain the various strategies of CRM.

CRM ன் பல்வேறு உத்திகளை விளக்குக.

3. Explain the significance of service delivery.

சேவை வழங்கலின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No : 163
Programme Name : BBA Marketing Management
Course Code & Name: BBAM – 34 & RETAIL MARKETING
Batch : CY 2019
No.of Assignments : 3
Maximum CIA Marks : 25 (Average of Total No. of Assignments)

ASSIGNMENT – 1

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. State the elements of the retail marketing.

சில்லறை சந்தையியலின் அடிப்படை கூறுகளை தெரிவி.

2. Explain the different theories of retail development.

சில்லறை வளர்ச்சியின் பல்வேறு கோட்பாடுகளை விளக்குக.

3. Explain the essential qualities of retailer.

சில்லறை விற்பனையாளரிடம் காணப்பட வேண்டிய குணநலன்களை விவரிக்கவும்.

ASSIGNMENT – 2

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. What are the functions of product management?

பொருள் உற்பத்தி மேலாண்மையின் பணிகள் யாவை?

2. What is Merchandising? How can it be of use to a Retailer?

வணிக மயமாக்கல் என்றால் என்ன? அது எவ்வாறு சில்லறை வணிகர்களுக்கு பயன்படுத்தப்படுகிறது.

3. Define Brand and its relevance in retail business.

வரையறு அடையாளம் மற்றும் சில்லறை விற்பனையில் அடையாளத்தின் பங்கு பற்றி விளக்குக.

ASSIGNMENT – 3

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Define retail. State its role in marketing.

சில்லறை சந்தையியர் பற்றி வரையறு. அதன் பங்கினை தெரிவி.

2. State the need for studying consumer behavior in the retail marketing.

சில்லறை விற்பனையில் நுகர்வோர் நடத்தையைப் படிக்க வேண்டியதன் அவசியத்தை தெரிவி

3. What are the steps involved in developing a retail strategy?

சில்லறை வணிக நுட்பங்களை உருவாக்குவதில் உள்ள பல்வேறு படிநிலைகள் யாவை?

.



TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

ASSIGNMENT

Programme Code No : 163
Programme Name : BBA Marketing Management
Course Code & Name: BBAM – 35 & MARKETING RESEARCH
Batch : CY 2019
No.of Assignments : 2
Maximum CIA Marks : 25 (Average of Total No. of Assignments)

ASSIGNMENT – 1

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Explain the characteristics of Good Marketing Research.
சிறந்த சந்தையியல் ஆய்வின் குணாதிசியங்களை விளக்குக.
2. Discuss important instruments used in collection of Primary Data.
முதல் நிலை புள்ளி விவர சேகரிப்பு முறையால் பயன்படுத்தப்படும் சாதனங்களின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
3. What is Sampling? Classify Sampling techniques.
கூறெடுப்பு என்றால் என்ன? கூறெடுப்பு முறைகளின் வகைகளை விளக்குக.

ASSIGNMENT – 2

Max : 25 marks

Answer any one of the question not exceeding 1000 words

1. Analyse the different types of research design.
ஆராய்ச்சி வடிவமைத்தலின் பல்வேறு வகைகளை பகுத்தாராய்க.
2. Identify important Bivariate Statistical Tools used in Data Analysis.
இருமாறி புள்ளியியல் சாதனங்கள் விவர பகுப்பாய்விற்கு பயன்படுவதை விளக்குக.
3. Explain the important components of a Research Report.
ஆய்வு அறிக்கையின் முக்கிய கூறுகள் பற்றி விளக்குக.