

UG-C-408

BBA-31

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020

MANAGEMENT

THIRD YEAR

PRODUCTION MANAGEMENT

Time: 3 Hours

Maximum Marks: 75

PART- A

(3 x 5 = 15 Marks)

1. List out the importance of production management.

உற்பத்தி மேலாண்மையின் முக்கியத்துவத்தை வரிசைப்படுத்திக்.

2. State the importance of equipment maintenance.

இயந்திர தளவாடங்களைப் பராமரிப்பதன் முக்கியத்துவத்தை குறிப்பிடவும்.

3. Define time study and state its objectives.

கால ஆய்வு வரையறு அதன் நோக்கங்களை குறிப்பிடுக.

4. Differentiate production planning and production control.

உற்பத்தி திட்டம் - உற்பத்தி கட்டுப்பாடு வேறுபடுத்துக.

5. Write short notes on 'X' chart.

'X'வரைபடம் பற்றி சிறு குறிப்பு வரைக.

PART- B

(4 x 15 = 60 Marks)

6. Explain how is production management related to other functional management.
உற்பத்தி மேலாண்மை எவ்வாறு மற்ற செயல்முறை மேலாண்மையுடன் தொடர்புடையது என்பது குறித்து எழுதுக.
7. Briefly explain the types of plant layout.
தொழிற்சாலை மாதிரி அமைப்பின் பல்வேறு வகைகளை சுருக்கமாக விளக்கவும்.
8. Explain the factors influencing scheduling.
அட்டவணைப்படுத்துதலை நிர்ணயிக்கும் காரணிகள் பற்றி விளக்குக.
9. What do you understand by preventive maintenance and break down maintenance?
'வருமுன் பராமரிப்பு' மற்றும் 'பழுதுற்ற பின் பராமரிப்பு' முதலியவை பற்றி நீவிர் அறிவது யாது?
10. Explain the various kinds of inspection.
பல்வேறு வகையான சோதனை முறைகளை விளக்குக.
11. Differentiate between R and C charts.
R மற்றும் C வரைபடத்தை வேறுபடுத்திக் காட்டுக.
12. Write short notes on :
(a) ABC analysis
(b) TQM
(c) Inventory management.
சிறு குறிப்பு வரைக:
(அ) ABCபகுப்பாய்வு
(ஆ) மொத்த தர கட்டுப்பாடு
(இ) சரக்கு மேலாண்மை.

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**MANAGEMENT****THIRD YEAR****PERSONNEL MANAGEMENT/ HUMAN RESOURCE MANAGEMENT****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART- A****(3 x 5 = 15 Marks)**

1. Explain the nature of personnel management.

பணியாளர் மேலாண்மையின் தன்மைகளை விளக்குக.

2. What is on-the-job training? State any three advantages of it.

பணி வழி பயிற்சி என்றால் என்ன? அதன் நன்மைகள் ஏதேனும் மூன்று கூறுக.

3. Distinguish between Promotion and Demotion.

பதவி உயர்வு மற்றும் பதவிறக்கம் வேறுபடுத்துக.

4. Explain the importance of motivation.

செயலாக்கத்தின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

5. What do you know about workers participation in management?

மேலாண்மையில் பணியாளர் பங்கேற்பு குறித்து நீவிர் அறிவது என்ன?

PART- B**(4 x 15 = 60 Marks)**

6. Explain in detail the need, nature, meaning and policies of Personnel Management.

பணியாளர் மேலாண்மையின் தேவை, இயல்பு, பொருள் மற்றும் கொள்கைகளை விரிவாக விளக்குக.

7. Enumerate the sources of recruitment in modern times.
நவீனகாலக் கட்டத்தில் பணியாளர் சேர்ப்பில் பயன்படுத்தப்படும் பல்வேறு மூலங்கள் குறித்து எழுதுக.
8. Explain the advantages and disadvantages of Job-Evaluation.
பணி மதிப்பீட்டினால் ஏற்படும் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகளை விளக்குக.
9. Discuss the various stages involved in the selection of candidates for jobs in an organization.
ஒரு நிறுவனத்தின் பணியாட்களை தேர்ந்தெடுப்பதில் உள்ள பல்வேறு படி நிலைகள் பற்றி விவரி.
10. How will you measure employee morale? and explain the methods of increasing morale.
பணியாளர் ஒழுங்குணர்வை எவ்வாறு அளவிடுவாய்? மற்றும் அதை அதிகரிக்க தேவையான வழி முறைகளை விளக்குக.
11. Discuss in detail the liabilities and duties of Trade Union.
தொழிற்சங்கங்களின் பொறுப்புகள் மற்றும் கடமைகள் பற்றி விரிவாக விவாதிக்க.
12. Explain the essential factors to determine the job satisfaction.
பணி மீதான திருப்தியை நிர்ணயிக்கும் முக்கியமான காரணிகளை விளக்குக.

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**MANAGEMENT****THIRD YEAR****BUSINESS ENVIRONMENT****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART- A****(3 x 5 = 15 Marks)**

1. Define Business Environment.

வணிகசுற்றுச் சூழல் வரையறு.

2. What are social values?

சமூக மதிப்பு என்றால் என்ன?

3. What are the objectives of economic planning?

பொருளாதாரத் திட்டத்தின் நோக்கங்கள் யாவை?

4. What is 'LPG'?

தாராள மயமாக்கல், தனியார் மயமாக்கல், உலக மயமாக்கல் என்பவை யாவை?

5. List out of various financial services available in India.

இந்தியாவில் கிடைக்கக் கூடிய பல விதமான நிதிச் சேவைகளை பட்டியலிடுக.

PART- B

(4 x 15 = 60 Marks)

6. Briefly explain the external environment of business.

வணிகத்தின் புறச் சூழ்நிலையினை சுருக்கமாக விளக்கவும்.

7. Explain the benefits and limitations of social responsibility towards business.

வணிகத்திற்கான சமுதாய பொறுப்பிலுள்ள நிறைகள் மற்றும் குறைகள் பற்றி விளக்குக.

8. Discuss the functions of Commercial Banks in India.

இந்தியாவில் வணிக வங்கிகளின் பணிகள் குறித்து விவரி.

9. Evaluate the EXIM policy.

ஏற்றுமதி இறக்குமதி கொள்கைகள் ஆய்வு செய்க.

10. Explain the functions of SEBI.

இந்திய பங்கு மாற்று வாரியத்தின் பணிகளை பற்றி விளக்கவும்.

11. 'Profit making is the primary goal of any business' – Discuss.

“லாபம் ஈட்டுவதே எந்த ஒரு வணிகத்திற்கும் முக்கிய குறிக்கோளாகும்” விவாதிக்கவும்.

12. Discuss the types of financial services.

நிதியியல் சேவைகளின் வகைகளை ஆராய்க.

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**MANAGEMENT****THIRD YEAR****MARKETING RESEARCH****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART- A (3 x 5 = 15 Marks)**

1. Write down the process of marketing research.

சந்தை ஆராய்ச்சியின் செயல் முறையை எழுதுக.

2. What is Descriptive research design?

விளக்க முறை ஆராய்ச்சி வடிவமைப்பு என்றால் என்ன?

3. What is report writing?

அறிக்கை எழுதுதல் என்றால் என்ன?

4. List the uses of test marketing.

சோதனை சந்தையியலின் பயன்பாடுகளை வரிசைப்படுத்துக.

5. Write a short notes on sales analysis.

விற்பனை பகுப்பாய்வினை பற்றி குறிப்பு வரைக.

PART- B (4 x 15 = 60 Marks)

**Answer any Four questions out of Six questions in 200 words.
All questions carry equal marks.**

6. Discuss the marketing research process.

சந்தையியல் ஆய்வின் செயல்முறைகள் பற்றி விளக்குக.

7. Discuss important instruments used in collection of Primary Data.

முதல்நிலை புள்ளி விவர சேகரிப்பு முறையால் பயன்படுத்தப்படும் சாதனங்களின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

8. Explain the different types of research designs and its suitability.

ஆய்வு வடிவமைப்பின் பல்வேறு வகைகள் மற்றும் அதன் பயன்பாடு குறித்து விளக்குக.

9. Explain the techniques used in sampling.

கூறெடுத்தலில் பயன்படுத்தப்படும் முறைகள் குறித்து விளக்குக.

10. Write short notes on:

(a) Sample size

(b) Secondary data

(c) Product research

(d) Pre-test.

சிறு குறிப்பு வரைக.

(அ) மாதிரி அளவு

(ஆ) இரண்டாம் நிலைபுள்ளி விவரம்

(இ) பொருள் பற்றிய ஆய்வு

(ஈ) ஆய்வுமுன் சோதனை

11. Explain the important components of a Research Report.

ஆய்வு அறிக்கையின் முக்கிய கூறுகள் பற்றி விளக்குக.

12. Examine the effectiveness of advertising research.

விளம்பரம் செய்தல் ஆராய்ச்சியின் செயலாண்மை அல்லது வெளிப்பாடு பற்றி ஆராய்க.

UG-C-413

BBA-36

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020

MANGEMENT

THIRD YEAR

FUNDAMENTALS OF COMPUTERS

Time: 3 Hours

Maximum Marks: 75

PART- A

(3 x 5 = 15 Marks)

1. What are the function of CPU?

மையச்செயல் அலகின் பணிகள் யாவை?

2. What is system software? State its significance.

அமைப்பு மென் பொருள் என்றால் என்ன? அதன் முக்கியத்துவத்தை குறிப்பிடுக.

3. What is MS-Office? Write down the features.

மைக்ரோசாப்ட் அலுவல் என்றால் என்ன? அதன் சிறப்புகளை எழுதுக.

4. What is Excel used for?

எக்சல் எதற்குப் பயன்படுகிறது?

5. What is header and footer?

தலைக் குறிப்பு மற்றும் அடிக்குறிப்பு என்பவை யாவை?

PART- B

(4 x 15 = 60 Marks)

6. Write notes on different generation of computers.

கணிப்பொறியின் பல்வேறு தலைமுறைகள் பற்றி குறிப்பு வரைக.

7. Explain the internal and external commands of MS-DOS.

எம்.எஸ்.டாஸின் அகம் மற்றும் புறக்கட்டளைகளை விளக்குக.

8. What is an operating system? Enumerate and explain its functions.

இயக்க அமைப்பு என்பது? அதன் செயல்களைப் பட்டியலிட்டு விளக்குக.

9. What is the basic use of MS Word? Explain with the help of an example.

MS-Word-ன் அடிப்படை பயன்பாடு என்ன? ஒரு உதாரணத்துடன் விளக்கவும்.

10. What is the use of folder? How to move a folder or file to a disk drive A?

கோப்புறையின் பயன் யாது? வட்டு இயக்கி A-க்கு கோப்புறை மற்றும் கோப்பை நகர்த்துவது எப்படி?

11. What is an Excel chart? List and explain the purpose of charts in business applications.

விரிதாள் வரைபடம் என்றால் என்ன? அது வணிகப் பயன்பாட்டில் எவ்வாறு பயன்படுத்தப்படுகிறது.

12. How will you create a new presentation in PowerPoint?

பவர் பாயிண்டில் புதிய வழங்குரை எவ்வாறு தயாரிப்பீர்?

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**RETAIL MANAGEMENT****THIRD YEAR****MERCHANDISE MANAGEMENT AND PRICING****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART- A****(3 × 5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions. All questions carry equal marks.**

1. Briefly describe the roles and responsibilities of a buyer.
2. Write a note on Collaborative planning forecasting and replenishment.
3. What are the advantages of analyzing vendor performance?
4. Brief the concept Merchandise Budget Plan.
5. State the various objectives of Retail Pricing.

PART - B**(4 × 15 = 60 Marks)****Answer any FOUR questions. All questions carry equal marks.**

5. Explain in detail the concept of Life style merchandising
6. Elaborate various tools used for merchandise planning.
7. Describe the ways to identifying and evaluate the source of supply.
8. Discuss the components of merchandise Budget Plan in detail.
9. Elucidate the retail pricing strategies.
10. Allocating Merchandise to Stores is very vital in financial merchandise management. Justify.
11. Discuss about the response of consumer to pricing in view of retail pricing strategies.

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**RETAIL MANAGEMENT****THIRD YEAR****RETAIL STORE OPERATIONS****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART -A****(3 × 5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions. All questions carry equal marks.**

1. What are the components of retail operations?
2. Write a note on ABC analysis.
3. List out the factors of merchandising in self service.
4. What are the different types of customer complaints?
5. Brief about store maintenance.

PART-B**(4 × 15 = 60 Marks)****Answer any FOUR questions. All questions carry equal marks.**

6. Describe about store administration and Management Premises in detail.
7. What is inventory technique? Explain any two inventory techniques in detail.
8. Discuss the process of applying simplification in the selling process.
9. Explain the redressal practices adopted in relation to customer complaints..
10. Elucidate the effective ways of store maintenance with its advantages.
11. Store security is vital in retail store operations. Discuss.
12. Customer complaints have different reasons and causes. Justify.

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**RETAIL MANAGEMENT****THIRD YEAR****CUSTOMER SERVICE AND PERSONAL SELLING IN RETAILING****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART A — (3 × 5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions. All questions carry equal marks.**

1. Brief about the importance of customer service in retailing.
2. What is meant by customer service gap.
3. Write a note on Customer Relationship Management.
4. Differentiate advertisement and personal selling
5. What are the traits does a sales personnel require?

PART B — (4 × 15 = 60 Marks)**Answer any FOUR questions. All questions carry equal marks.**

6. Discuss the steps in evolving effective customer service model in retail.
7. Explain the ways involved in collecting customer information and enhancing loyalty.
8. Elaborate about developing and implementing Customer Relationship programmes.
9. Describe the theories of personal selling.
10. Discuss the duties and responsibilities of sales personnel in retail organization.
11. Elucidate the essential elements for a successful salesmanship.
12. Evaluate the reasons for gaps in customer service.

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBET-2020**RETAIL MANAGEMENT****THIRD YEAR****LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART A (3 × 5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions. All questions carry equal marks.**

1. Brief the objectives of Retail Supply Chain.
2. What is cross docking? Explain its uses.
3. Define Retail Logistics and its functions
4. What is Quick Response Delivery System?
5. What is Coordination in a supply chain?

PART B (4 × 15 = 60 Marks)**Answer any FOUR questions. All questions carry equal marks.**

6. Describe the issues involved in developing the supply chain management.
7. Elaborate vendor management in integrated supply chain management.
8. Describe multimodal transport in detail.
9. Discuss the ways to manage inbound and outbound logistics.
10. Elucidate the role of E-business in supply chain.
11. Understanding different modes of transport is important in retail logistics. Discuss.
12. What is outsourcing? Discuss the various sources of outsourcing.

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**RETAIL MANAGEMENT****THIRD YEAR****INFORMATION TECHNOLOGY & E-TAILING****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART-A****(3 × 5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions. All questions carry equal marks.**

1. Write a note on E-Tailing.
2. What is Retail management information system?
3. Brief Radio Frequency Identification.
4. What is point of sale?
5. State the features of E-Commerce.

PART-B**(4 × 15 = 60 Marks)****Answer any FOUR questions. All questions carry equal marks.**

6. Define Information Technology. What are the applications of Information Technology in Retailing?
7. Describe campaign management process.
8. Elucidate the benefits of data base marketing.
9. Discuss quick response replenishment system.
10. Explain the role of Information technology in Supply chain management.
11. E-Commerce is a boon for retailing. Justify.
12. How to tackle web limitations through information technology innovation?

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**MARKETING MANAGEMENT****THIRD YEAR****SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART- A****(3 x 5 = 15 Marks)**

1. What is sales management?
விற்பனை மேலாண்மை என்றால் என்ன?
2. Bring out the importances of Salesman Training.
விற்பனையாளரின் பணிபயிற்சி முக்கியத்துவம் பற்றி எழுதுக.
3. State the requirements a good compensation plan for sales force.
விற்பனை பணியாளர்களுக்கான ஒரு சிறந்த ஊதிய திட்டத்தின் தேவையை பற்றி குறிப்பிடுக.
4. What are the objectives of distribution management?
வழங்கல் மேலாண்மையின் நோக்கங்கள் யாவை?
5. What is mean by sales budget?
விற்பனை திட்டப்பட்டியல் என்றால் என்ன?

PART- B

(4 x 15 = 60 Marks)

6. Discuss the five major steps in setting up a sales organisation.
விற்பனை அமைப்பு முறையை உருவாக்குவதற்கான ஐந்து முக்கிய வழி முறைகளை விளக்கவும்.
7. What is sales man training? And briefly explain its importance.
விற்பனையாளர் பயிற்சி என்றால் என்ன? மேலும் அதன் முக்கியத்துவம் குறித்து சுருக்கமாக எழுதுக.
8. Explain the three basic types of compensation plans for sales personnel.
விற்பனைப் பணியாளர்களுக்கான மூன்று அடிப்படை ஊதியத் திட்டங்கள் விவரி?
9. Analyze the functions of Intermediaries in Distribution Channel Management.
வழங்கல் வழி மேலாண்மையின் இடைநிலையர்களின் பணிகள் குறித்து ஆராய்க.
10. Explain the role and importance of wholesaler and retailer in distribution management.
வழங்கல் மேலாண்மையில் மொத்த விற்பனையாளர் மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளரின் பங்கு மற்றும் முக்கியத்துவம் குறித்து விளக்குக.
11. Describe the methods of evaluating the sales men's performance.
விற்பனைப் பணியாளர் பணி நிறைவேற்றத்தை மதிப்பிடும் பல்வேறு முறைகளையும் விவரி.
12. Discuss the duties and responsibilities of sales manager.
விற்பனைமேலாளரின் கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புகள் குறித்து விவாதிக்க..

B.B.A DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**MARKETING MANAGEMENT****THIRD YEAR****ADVERTISING & SALES PROMOTION****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART- A (3 x 5 = 15 Marks)****Answer any Three questions out of Five questions in 100 words.****All questions carry equal marks.**

1. Define Advertising. State its objectives.

விளம்பரம் வரையறு. அதன் நோக்கங்களை குறிப்பிடுக.

2. State the various types of Advertising Media.

பல்வேறு வகையான விளம்பர சாதனங்களை குறிப்பிடுக.

3. What is meant by creative strategy?

புதுமை உத்தி என்றால் என்ன?

4. Explain the importance of sales promotion.

விற்பனை அபிவிருத்தியின் முக்கியத்துவம் பற்றி விளக்குக.

5. Explain the term Event Marketing.

செயல் சந்தையியல் என்பதன் பொருள் பற்றி விளக்குக.

PART- B**(4 x 15 = 60 Marks)**

6. “Advertising is economically beneficial but not socially justifiable” – Comment.

விளம்பரம் பொருளாதார அடிப்படையில் பயனுள்ளதாயினும், சமுதாய அடிப்படையில் நியாயமானதல்ல விளக்குக.

7. Explain the different kinds of advertising.

விளம்பரத்தின் பல்வேறு வகைகளைக் கூறுக.

8. Discuss the different types of Advertising Layout.

விளம்பர அமைப்பின் பல்வேறு வகைகள் பற்றி விவரி.

9. What are the causes for the increase in sales promotional activities?
விற்பனைப் பெருக்க நடவடிக்கைகள் அதிகரித்தற்கான காரணங்களை விவரி.

10. Write short note on :

(a) Consumer Promotion

(b) Sales force

(c) Promotion Copy.

சிறு குறிப்பு வரைக.

(அ) நுகர்வோர் பெருக்கம் / அபிவிருத்தி

(ஆ) விற்பனை பணியாளர்

(இ) அபிவிருத்தி நகல்

11. Write an essay on advertising appeals.

விளம்பரப்படுத்துதலின் மேல்முறையீடு பற்றி ஓர் கட்டுரை வரைக.

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

விற்பனை பெருக்க நுட்பத்தின் நன்மைகள் மற்றும் குறைபாடுகள் யாவை?

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**MARKETING MANAGEMENT****THIRD YEAR****SERVICES MARKETING****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART- A****(3 x 5 = 15 Marks)**

1. What do you mean by service marketing? State few service sectors.
அங்காடி சேவை என்றால் என்ன? சில சேவை துறைகளை கூறுக.
2. Write short note on services marketing segmentation.
சேவை சந்தையியல் பாகுபாடு பற்றி சிறு குறிப்பு வரைக.
3. What are the components of service marketing mix?
சேவை சந்தையியல் கலவையின் கூறுகள் யாவை?
4. What are the components of service quality?
சேவைதரத்தின் பல்வேறு கூறுகள் யாவை?
5. Define customer retention.
வாடிக்கையாளரை தக்க வைத்தல் வரைவிலக்கணம் தருக..

PART- B

(4 x 15 = 60 Marks)

6. Explain the various types of services marketing.
சேவை சந்தையியலின் பல்வேறு வகைகள் பற்றி விளக்குக.
7. What are the basic steps in market segmentation?
சந்தை பிரிவின் அடிப்படைபடி நிலைகள் யாவை?
8. Explain major requirements for successful services market segmentation.
சேவை சந்தை பாகுபாட்டின் வெற்றிக்கான முக்கிய தேவைகள் பற்றி விளக்குக.
9. Explain the role of pricing in services.
சேவையில் விலை நிர்ணயத்தின் பங்கு குறித்து விளக்குக.
10. Discuss the types of service personnel involved in services marketing.
சேவை சந்தையியலிலுள்ள சேவை பணியாளர்களின் பல்வேறு வகைகள் குறித்து விவாதிக்க.
11. Explain designing and delivering services.
சேவை சந்தை வடிவமைப்பு மற்றும் வழங்கும் பணி பற்றி விளக்குக.
12. What is CRM? And explain its strategies.
வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மையியல் என்றால் என்ன? அதன் நுட்பங்கள் குறித்து விளக்கு.

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**MARKETING MANAGEMENT****THIRD YEAR****RETAIL MARKETING****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART- A (3 x 5 = 15 Marks)**

1. What are the characteristics of Retailing?
சில்லறை வணிகத்தின் சிறப்பம்சங்கள் யாவை?
2. Write a note on (i) Retail Park (ii) Shopping Mall
சிறு குறிப்பு வரைக. (i) சில்லறை வணிக பூங்கா (ii) பல்வகை சில்லறை கடைகள்.
3. State the steps in merchandising planning.
வணிகப் பொருள் அமைப்பை திட்டமிடுதலில் உள்ள படி நிலைகள் கூறுக.
4. List out the objectives of retail pricing.
சில்லறை விலையின் நோக்கங்களை வரிசைப்படுத்துக.
5. State the sales promotion methods in retailing.
சில்லறை விற்பனையில் விற்பனைப் பெருக்கம் பற்றி குறிப்பிடவும்.

PART- B (4 x 15 = 60 Marks)

6. Explain the recent trends in retail formats.
சில்லறை விற்பனை அளவின் தற்காலிக மாற்றங்களை விளக்குக.
7. Explain the importance of location decision in retailing.
சில்லறை வணிகத்தில் இட அமைவு தீர்மானத்தின் முக்கியத்துவம் பற்றி விளக்குக.
8. Define Brand and its relevance in retail business.
வரையறு அடையாளம் மற்றும் சில்லறை விற்பனையில் அடையாளத்தின் பங்கு பற்றி விளக்குக.

9. What are the pricing strategies that may be adopted by a retailer?
ஒரு விற்பனையாளரால் ஏற்றுக் கொள்ளக் கூடிய விலை உத்திகள் என்ன?
10. Critically evaluate the retailing scenario at Global and Indian context.
இந்தியாவிலும், உலகெங்கிலும் சில்லறை விற்பனையின் பார்வையினையும் அதன் வளர்ச்சியினையும் துல்லியமாக விளக்குக.
11. Discuss the various types of retailers in India.
இந்தியாவில் உள்ள பல்வேறு வகையான சில்லறை விற்பனையாளர்கள் குறித்து விவாதிக்க.
12. Explain each elements of the retail Marketing Mix.
சில்லறை சந்தையியல் கலவையின் கூறுகள் ஒவ்வொன்று பற்றியும் விளக்குக.

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**MARKETING MANAGEMENT****THIRD YEAR****MARKETING RESEARCH****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART- A****(3 x 5 = 15 Marks)**

1. Write down the process of marketing research.

சந்தை ஆராய்ச்சியின் செயல் முறையை எழுதுக.

2. What is descriptive research design?

விளக்கமுறை ஆராய்ச்சி வடிவமைப்பு என்றால் என்ன?

3. What is report writing?

அறிக்கை எழுதுதல் என்றால் என்ன?

4. List the uses of test marketing.

சோதனை சந்தையியலின் பயன்பாடுகளை வரிசைப்படுத்துக.

5. Write a short notes on sales analysis.

விற்பனை பகுப்பாய்வின் பற்றி குறிப்பு வரைக.

PART- B**(4 x 15 = 60 Marks)**

6. Discuss the marketing research process.

சந்தையியல் ஆய்வின் செயல்முறைகள் பற்றி விளக்குக.

7. Discuss important instruments used in collection of Primary Data.

முதல் நிலைபுள்ளி விவரசேகரிப்பு முறையால் பயன்படுத்தப்படும் சாதனங்களின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

8. Explain the different types of research designs and its suitability.

ஆய்வு வடிவமைப்பின் பல்வேறு வகைகள் மற்றும் அதன் பயன்பாடு குறித்து விளக்குக.

9. Explain the techniques used in sampling.

கூறெடுத்தலில் பயன்படுத்தப்படும் முறைகள் குறித்து விளக்குக.

10. Write short notes on:

- (a) Sample size
- (b) Secondary data
- (c) Product research
- (d) Pre-test.

சிறுகுறிப்புரைக.

- (அ) மாதிரிஅளவு
- (ஆ) இரண்டாம் நிலைபுள்ளி விவரம்
- (இ) பொருள் பற்றியஆய்வு
- (ஈ) ஆய்வு முன் சோதனை

11. Explain the important components of a Research Report.

ஆய்வு அறிக்கையின் முக்கிய கூறுகள் பற்றி விளக்குக.

12. Examine the effectiveness of advertising research.

விளம்பரம் செய்தல் ஆராய்ச்சியின் செயலாண்மை அல்லது வெளிப்பாடு பற்றிஆராய்க.

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**COMPUTER APPLICATIONS****THIRD YEAR****PRODUCTION MANAGEMENT****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART- A****(3 × 5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions. All questions carry equal marks.**

1. What do you mean by Plant Layout?
2. Write a short note on Routing and Scheduling.
3. Brief about motion study.
4. Write a note on Buffer stock.
5. Define the term inspection and state its objectives.

PART- B**(4 × 15 = 60 Marks)****Answer any FOUR questions. All questions carry equal marks.**

6. Describe the factors involved in production management.
7. Elaborate the different stages of product life cycle.
8. Explain about Methods study in production management.
9. Describe EOQ and JIT in detail.
10. Discuss Total Quality Management elaborately.
11. Elucidate the types of inspection.
12. How will you plan and control production during Break down? Explain the preventive maintenance.

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**COMPUTER APPLICATIONS****THIRD YEAR****PERSONNEL MANAGEMENT /HUMAN RESOURCE MANAGEMENT****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART A — (3 × 5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions. All questions carry equal marks.**

1. Explain the nature of personnel management.
2. What is on-the-job training? State any three advantages of it.
3. Distinguish between Promotion and Demotion.
4. Explain the importance of motivation.
5. What do you know about workers participation in management?

PART B**(4 × 15 = 60 marks)****Answer any FOUR questions. All questions carry equal marks.**

6. Explain in detail the need, nature, meaning and policies of Personnel Management.
7. Enumerate the sources of recruitment in modern times.
8. Explain the advantages and disadvantages of Job-Evaluation.
9. Discuss the various stages involved in the selection of candidates for jobs in an organization.
10. How will you measure employee morale? and explain the methods of increasing morale.
11. Discuss in detail the liabilities and duties of Trade Union.
12. Explain the essential factors to determine the job satisfaction.

B.B.A. DEGREE EXAMINATION-DECEMBER-2020**COMPUTER APPLICATIONS****THIRD YEAR****FINANCIAL MANAGEMENT****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART- A****(3 × 5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions. All questions carry equal marks.**

1. Brief the roles of a Finance Manager.
2. List out the components of cost of capital.
3. What is Capital structure? List its factors.
4. Write a note on Payback method.
5. Brief about Optimal Credit policy.

PART- B**(4 × 15 = 60 Marks)****Answer any FOUR questions. All questions carry equal marks.**

6. Discuss the nature, scope and functions of financial management.
7. From the following information calculate :
 - (a) Operating leverage
 - (b) Financial leverage
 - (c) Combined leverage Sales Rs. 1,00,000, Variable cost Rs. 60,000, Fixed cost Rs. 10,000 Interest on Debentures Rs. 5,000.
8. Elaborate Dividend and the determinants of dividend policy.
9. Describe capital budgeting process

10. Discuss the determinants of working capital
11. Bring out the importance of operating and financial leverage analysis for financial Structure planning in an organization.
12. Hema Ltd., is contemplating to purchase machine costing of Rs. 5,00,000. Profits before depreciation are expected as follows :

Year	Cash inflow (Rs.)	Discount factor (@ 10%)
I	1,50,000	0.9092
II	2,00,000	0.8264
III	2,50,000	0.7513
IV	1,50,000	0.6830
V	1,00,000	0.6209

Find out the Net Present Value (NPV) of the Machine.

B.COM DEGREE EXAMINATION - DECEMBER- 2020**COMPUTER APPLICATIONS****Third Year****BUSINESS INFORMATION SYSTEMS****Time : 3 Hours****Maximum Marks : 75****PART- A (3X5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions**

1. What are Real Time Operating Systems?
2. What is Data transformation and management?
3. Write the functions of Transaction Processing Systems.
4. State the functions of network model.
5. Distinguish between shareware and freeware

PART- B (4X15 = 60 Marks)**Answer any FOUR questions**

6. Discuss the various types of database management systems.
7. Explain the process of Inter-organization information systems.
8. Explain the Components and Structure of Decision Support Systems.
9. Describe the transaction processing information systems
10. Discuss and compare between the various data base models.
11. Discuss the various classification of software processor.
12. Explain its mechanism towards DBMS.

MODAL EXAMINATION-DECEMBER-2020**COMPUTER APPLICATIONS****THIRD YEAR****BUSINESS ACCOUNTING SOFTWARE****Time: 3 Hours****Maximum Marks: 75****PART-A****(3 × 5 = 15 Marks)****Answer any THREE questions. All questions carry equal marks.**

1. What is meant by business accounting software?
2. How are groups created and altered?
3. Define VAT. How is VAT computed?
4. Write a note on TDS.
5. What is bank reconciliation statement?

PART-B**(4 × 15 = 60 Marks)****Answer any FOUR questions. All questions carry equal marks.**

6. Explain Subsidiary books with a format.
7. Discuss the concept of Ledger. Write down the configuration of chart of Accounts.
8. Describe the procedure to create vouchers.
9. Elaborate Master Creation
10. Discuss creation of stock category and stock groups in Tally.
11. Elucidate the different heads of Income where TDS is deducted.
12. What is balance sheet? How to prepare it?