

23. Elaborate the models of consumers.

நுகர்வோர் மரதிரிகளை விரிவாக விளக்குக.

24. Trace the history of consumer research.

நுகர்வோர் ஆய்வின் வரலாற்றை ஆய்க.

APRIL 2019

61354/SBT4A

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer any TEN questions each in 30 words.

1. What are resource markets?  
மூலாதார சந்தைகள் யாவை?
2. Define direct marketing.  
நேரடி சந்தையிடுதலை வரையறு.
3. Name the forms of websites.  
இணையதளங்களின் வகைகளை கூறுக.
4. Who are novices?  
புதியவர்கள் என்பார் யார்?
5. Define marketing mix.  
சந்தைக்கலவையினை வரையறு.
6. Niche marketing — explain.  
விருப்பமாளோர்க்கு சந்தையிடல் — விளக்குக.
7. Who are organisational consumers?  
நிறும நுகர்வோர் என்பார் யார்?

61354/SBT4A

II B.Sc (Psychology) - Paper IV - Marketing and Consumer Behaviour

8. What is consumer behaviour?  
நுகர்வோர் நடத்தை என்பது யாது?
9. Consumer adoption— explain.  
நுகர்வோர் ஏற்பு - விளக்கு.
10. What is consumer decision making.  
நுகர்வோர் முடிவெடுத்தல் என்பது யாது?
11. What is consumerism?  
நுகர்வோரியல் என்றால் என்ன?
12. What are focus groups?  
குவிய குழுக்கள் என்பவை யாவை?

**SECTION B — (5 × 5 = 25 marks)**

Answer any FIVE questions each in 200 words.

13. Write and explain the scope of marketing.  
சந்தையியலின் பயனெல்லைகளை எழுதி விளக்கு.
14. Briefly explain market targeting.  
சந்தை இலக்குவைத்தலை சுருங்க விளக்குக.
15. What are the levels of market segmentation?  
Explain.  
சந்தைப் பகுப்பின் நிலைகள் யாவை? விளக்குக.

16. Why the field of consumer behaviour developed?  
நுகர்வோர் நடத்தை துறை ஏன் தோன்றியது?
17. Explain the levels of consumer decision making.  
நுகர்வோர் முடிவெடுத்தலின் நிலைகளை விளக்குக.
18. Present a simple model of consumer decision making.  
நுகர்வோர் முடிவெடுத்தல் மாதிரி ஒன்றைத் தருக.
19. Briefly explain the data collection instruments.  
தரவு சேகரிப்பு கருவிகளை சுருங்க விளக்குக.

**SECTION C — (3 × 10 = 30 marks)**

Answer any THREE questions each in 500 words.

20. How to conduct on-line marketing? Describe.  
இயங்கலை சந்தையிடுதலை எவ்வாறு நடத்தலாம்?  
விவரி.
21. Discuss the factors influencing buyer behaviour.  
பொருள் வாங்குபவரின் நடத்தையை பாதிக்கும்  
காரணிகளை விவாதி.
22. Describe the stages of buying.  
பொருள் வாங்குதலின் படிநிலை பற்றி விவரி.