

22. Explain the various stages involved in the introduction of a new product.

புதுப்பொருள் அறிமுகப்படுத்தலில் உள்ள பல்வேறு நிலைகளை விளக்குக.

23. Discuss the functions of the different types of salesmen.

பல்வேறு வகையான விற்பனையாளர்களின் பணிகளை விவாதி.

24. Bring out the various advantages of E-Marketing.

மின்னணு சந்தையியலின் பல்வேறு நன்மைகளை வெளிக்கொணர்க.

NOVEMBER 2017

62422/CPZ3D

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer any TEN questions.

1. Define the term 'Marketing'.
'சந்தையியல்' என்ற பதத்தினை வரையறு.
2. What is Marketing Myopia?
சந்தையியல் கிட்டப்பார்வை என்றால் என்ன?
3. Give the meaning of Segmentation.
சந்தை பகுப்பு என்பதன் பொருள் தருக.
4. Who is called as Consumer?
நுகர்வோர் என அழைக்கப்படுபவர் யார்?
5. What is Product?
பொருள் என்றால் என்ன?
6. State the meaning of Grading.
தரம் பிரித்தல் என்பதன் பொருள் கூறுக.
7. What is Seasonal Discount?
பருவகால தள்ளுபடி என்றால் என்ன?

4

62422/CPZ3D

II B.com (G) - Marketing

8. What do you mean by dual pricing?
இரட்டை விலை நிர்ணயம் என்பதன் பொருள் யாது?
9. Who is a Retailer?
சில்லரை விற்பனையாளர் என்பவர் யார்?
10. Write a note on Consumerism.
நுகர்வோர் கோட்பாடு பற்றி குறிப்பு எழுதுக.
11. What is an advertising agency?
விளம்பர முகமை என்றால் என்ன?
12. Give the meaning of Sales Promotion.
விற்பனை மேம்பாடு என்பதன் பொருள் தருக.

SECTION B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer any FIVE questions.

13. State the importance of Marketing.
சந்தையியலின் முக்கியத்துவத்தினைக் கூறுக.
14. Explain the various factors determining market segmentation.
சந்தை பகுப்பாய்வினை தீர்மானிக்கும் பல்வேறு காரணிகளை விளக்குக.
15. State the need for product elimination.
பொருள் நீக்கி விடுதலின் தேவையை கூறுக.

16. What are the functions of package?
கட்டுமத்தின் பணிகள் யாது?
17. Explain the pricing objectives of a business.
வாணிபத்தில் விலையின் நோக்கங்களை விளக்குக.
18. Explain the various kinds of discounts being offered by a marketer.
சந்தையாளர்கள் முனைவு செய்யக்கூடிய பல்வேறு வகையான தள்ளுபடிகளை பற்றி விளக்குக.
19. What are the factors to be influenced in channel selection? Explain.
வழங்கல் வழியினை தீர்மானிக்கும் காரணிகள் யாது? விளக்குக.

SECTION C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

20. Explain the classification of market with suitable example.
சந்தையின் பல்வேறு பிரிவுகளை தக்க உதாரணங்களுடன் விளக்குக.
21. Explain the various factors that determine buyer behavior.
வாங்குபவர் நடத்தையினை தீர்மானிக்கும் பல்வேறு காரணிகளை விளக்குக.