

22. Discuss the internal and external factors affecting pricing.

விலை நிர்ணயித்தினை தீர்மானிக்கும் அக மற்றும் புற காரணிகளை விவாதி.

23. Explain the importance of personal selling.

நேர்முக விற்பனையின் முக்கியத்துவத்தினை விவரி.

24. Explain the salient features of Consumer Protection Act.

நுகர்வோர் பாதுகாப்பு சட்டத்தின் சிறப்பு இயல்புகளை விவரி.

NOVEMBER 2017

62404/CPG1B

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

PART A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer any TEN questions.

1. What is a market?

சந்தை என்றால் என்ன?

2. Define Marketing.

சந்தையியல் வரையறு.

3. State the meaning of Market segmentation.

சந்தை பகுப்பு என்பதன் பொருள் கூறுக.

4. Differentiate a buyer from a consumer.

வாங்குபவருக்கும் மற்றும் நுகர்வோருக்கும் இடையே உள்ள வேறுபாடு யாது?

5. What is Product?

பொருள் என்றால் என்ன?

6. Define Brand Name.

வணிகப் பெயரிடுதல் வரையறு.

7. What is meant by price?

விலை என்பதன் பொருள் என்ன?

8. What is Advertisement Copy?
விளம்பர நகல் என்றால் என்ன?
9. What is personal selling?
நேர்முக விற்பனை என்றால் என்ன?
10. What is product mix?
பொருள் கலவை என்றால் என்ன?
11. Define E-Commerce.
மின் வணிகவியல் வரையறு.
12. What do you mean by defect under the Consumer Protection Act?
நுகர்வோர் பாதுகாப்பு சட்டத்தின் படி பழுது என்பதன் பொருள் யாது?

PART B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer any FIVE questions

13. What is Remarketing? Give its advantages.
மறு சந்தையியல் என்றால் என்ன? அதன் நன்மைகளைத் தருக.
14. List out the objectives of marketing research.
சந்தையிடுகை ஆய்வு முறையின் நோக்கங்களைப் பட்டியலிக.

15. What are the services rendered by the wholesalers to the retailers?
சில்லறை விற்பனையாளருக்கு மொத்த விற்பனையாளர் ஆற்றும் பணிகள் யாது?
16. Discuss the need of marketing research.
சந்தையிடுகை ஆய்வு முறையின் தேவையினை விவாதி.
17. Explain the different stages of the product life cycle.
பொருள் ஆயுள் சுழற்சியின் பல்வேறு பருவங்களை விவரி.
18. Analyze the unique features of E-Commerce.
மின்னணு வணிகவியலின் சிறப்பியல்புகளை ஆராய்க.
19. Write a note on – Consumerism.
நுகர்வோர் கோட்பாடு பற்றி குறிப்பு வரைக.

PART C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions

20. How do you classify the market on the basis of area? Explain with suitable examples.
பரப்பளவு அடிப்படையில் சந்தையினை நீவிர் எவ்வாறு வகைப்படுத்துவாய்? தக்க உதாரணங்களுடன் விளக்குக.
21. Explain the various factors that determine buyer behavior.
வாங்குபவர் நடத்தையினை தீர்மானிக்கும் பல்வேறு காரணிகளை விவரி.