

22. Explain the internal and external factors affecting pricing decisions.

விலையிடல் கொள்கையினை பாதிக்கும் அக மற்றும் புறக் காரணிகள் பற்றி விளக்குக.

23. Explain the functions of personal selling.

நேர்முக விற்பனையின் பணிகளை விளக்கு.

24. Explain the recent trends in marketing in India.

இந்தியாவில் சந்தையியலின் தற்போதைய போக்கு பற்றி விளக்கு.

NOVEMBER 2022

62521/CZ23D/AY45A

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer any TEN questions.

1. What is essence of marketing?

சந்தையியலின் சாராம்சம் யாது?

2. Mention any two objectives of marketing.

சந்தையியலின் நோக்கங்கள் ஏதேனும் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக.

3. What is marketing mix?

சந்தையியல் கலவை என்றால் என்ன?

4. Define 'Sales quota'.

விற்பனை ஒதுக்கீடு பற்றி வரையறு.

5. What do you mean by product lining?

பொருள் தொடர் என்பதன் பொருள் யாது?

6. Mention any two benefits of marketing segmentation.

சந்தை பகுப்பின் நன்மைகள் ஏதேனும் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக.

4 62521/CZ23D/AY45A

II Bloom(h) → Marketing

7. State the meaning of marketing segmentation.

சந்தை பகுப்பு என்பதன் பொருள் கூறுக.

8. What is PLC?

PLC என்றால் என்ன?

9. Give examples for outdoor advertising.

வெளிப்புற விளம்பரத்திற்கு உதாரணங்கள் தருக.

10. State the meaning of personal selling.

நேர்முக விற்பனை என்பதன் பொருள் கூறுக.

11. What do you mean by consumerism?

நுகர்வோரியல் என்பதன் உனது பொருள் யாது?

12. State the meaning of e-marketing.

மின்னணு சந்தையியல் என்பதன் பொருள் கூறுக.

SECTION B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer any FIVE questions.

13. Explain the importance of marketing management.

சந்தையியல் மேலாண்மையின் முக்கியத்துவத்தினை விளக்குக.

14. Distinguish between marketing and selling.

சந்தையியலுக்கும் மற்றும் விற்பனையியலுக்கும் இடையே வேறுபடுத்துக.

15. List out the various bases for marketing segmentation.

சந்தை பகுப்பின் பல்வேறு அடிப்படைகளை பட்டியலிடுக.

16. Describe the consumer buying process.

நுகர்வோரின் வாங்கும் செயல்முறை பற்றி விவரி.

17. State the need for product elimination.

பொருள் நீக்கத்தின் தேவையினைக் கூறுக.

18. What are the services rendered by the wholesaler to retailers?

மொத்த விற்பனையாளர் சில்லறை விற்பனையாளருக்கு ஆற்றும் சேவைகள் யாது?

19. Write a note on Marketing Information System.

சந்தை தகவல் முறை பற்றி குறிப்பு எழுதுக.

SECTION C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

20. Explain in detail the evolution of the marketing concept.

சந்தைப்படுத்தல் கருத்தின் பரிமாணத்தினை விரிவாக விளக்கு.

21. Bring out the advantages of segmenting the market.

சந்தை பகுப்பாய்வின் நன்மைகளை வெளிக்கொணர்க.