MAY 2022 **U/ID 32424/UCX4C**

Time : Three hours Maximum : 75 marks

PART A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer any TEN questions.

Write short note on the following :

1. Objectives of marketing.
சந்தையியலின் குறிக்கோள்கள்.

2. Buyers.
வாங்குவோர்.

3. Consumption.
நுகர்வு.

4. Product.
பொருள்.

5. Distribution channel.
வழங்கல் வழி.

6. Wholesale.
மொத்தவிற்பனை.

7. Consumer goods.
நுகர் பொருட்கள்.

8. Test marketing.

சந்தை சோதனை இயல்.

9. Channel design.

பங்கீட்டு வழி வரைபடம்.

10. Packaging.

சிப்பம் கட்டுதல்.

11. Pricing.

விலைநிர்ணயம்.

12. Dealer sales promotion.

வினியோகஸ்தர்கள் விற்பனை மேம்பாடு.

PART B — ($5 \times 5 = 25$ marks)

Answer any FIVE questions.

13. Discuss the importance of marketing to the society.

சந்தையியலின் சமுதாய முக்கியத்தை விவரி.

14. Explain the classification of buyers.

பொருள் வாங்குபவர்களை வகைப்படுத்துதலை விளக்குக.

15. Examine the different functions of marketing.

சந்தையியலின் முக்கியப் பணிகளை விளக்கு.

16. What are the services of the retailers to consumers and manufactures?

உற்பத்தியாளருக்கும் நுகர்வோர்க்கும் சில்லரை விற்பனையாளர் ஆற்றும் பணிகளை விளக்கு.

17. Give an account on product positioning.

பொருள் நிலைமைப் பற்றி குறிப்பு தருக.

18. Explain the process of grading.

தரம்பிரித்தளின் வழிமுறைகளை எழுதுக.

19. Explain the importance of sales promotion.

விற்பனையை மேம்படுத்துதலின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

PART C — ($3 \times 10 = 30$ marks)

Answer any THREE questions.

20. Elaborate the basis, need and benefits of market segmentation.

சந்தை தரம் பிரித்தலின் அடிப்படை, தேவை மற்றும் அதன் ஆதாயங்களை விளக்கு.

21. Explain the importance of standardisation and grading.

தரப்படுத்துதல் மற்றும் தரம்பிரித்தல் ஆகியவற்றை விளக்குக.

22. Who is wholesalers? State its types and services rendered by him.

மொத்த வியாபாரிகள் யார்? அவர்களின் வகைகள் மற்றும் பணிகளை விவரி.

23. Enlist the duties of middlemen.

இடைத் தரகர்களின் வேலையை பட்டியலிடுக.

24. Trace the origin of advertising.

விளம்பரத்தின் தோற்றத்தைக் கண்டறியவும்.

———————