MAY 2023 **U/ID 32424/UCX4C**

Time : Three hours Maximum : 75 marks

PART A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer any TEN questions.

Write a short note on the following :

1. The Marketing Management

   சந்தையியல் மேலாண்மை

2. Selling

   விற்பனை

3. Mention any two types of market

   ஏதேனும் இரண்டு வகை சந்தையை குறிப்பிடுக

4. Product Mix

   பொருள் கலவை

5. Warehousing

   பண்டகச்சாலை

6. Commodity

   பொருள்

7. Middlemen

இடைத்தரகர்கள்

8. Customer Satisfaction

நுகர்வோர் திருப்தி

9. Quantity discount

அளவு தள்ளுபடி

10. Understanding the market

சந்தையை புரிந்து கொள்ளுதல்

11. Price Mix

விலைக் கலவை

12. Sales Promotion

விற்பனையை மேம்படுத்துதல்

PART B — ($5 \times 5 = 25$ marks)

Answer any FIVE questions.

13. What are the objectives of Marketing?

சந்தையிடுதலின் குறிக்கோள்கள் யாவை?

14. Examine the Marketing Plan.

சந்தையியல் திட்டத்தினை ஆய்க.

15. Discuss about the behavioural Segmentation.
நடத்தை தொடர்பான பிரிவுகளைப் பற்றி ஆராய்க.

16. What do you mean by Consumerism?
நுகர்வோரியல் பற்றி நீவிர் அறிவது யாது?

17. Explain the Buyer decision process.
வாங்குபவர் முடிவு செய்முறையினை விளக்குக.

18. What are the importance of Sales Promotion?
விற்பனையை மேம்படுத்துதலின் முக்கியத்துவத்தை எழுதுக.

19. What are the responsibilities of marketing manager?
சந்தை மேலாளரின் பொறுப்புகளை விவரி.

PART C — ($3 \times 10 = 30$ marks)

Answer any THREE questions.

20. Describe the various Marketing Functions.
சந்தையிடுதலின் பல்வேறு பணிகளை விவரி.

21. Describe the new product development process.
புதுப்பொருள் முன்னேற்ற வழிகளை விவரி.

22. What are the different channels of distribution?
வழங்கல் வழிகளின் பல்வேறு வகைகள் யாவை?

23. Explain the process of Dealer Sales.

வினியோகஸ்தர்கள் விற்பனையின் முறைகளை விளக்குக.

24. Explain the essentials of effective selling.

பயனுள்ள விற்பனையின் அத்தியாவசியங்களை விளக்குங்கள்.

———————