MAY 2025 **U/ID 32424/UCX4C**

Time : Three hours Maximum : 75 marks

PART A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer any TEN questions.

Write short notes on the following :

1. Marketing
   சந்தையியல்

2. Selling
   விற்பனை

3. Grading
   தரம் பிரித்தல்

4. Consumer goods
   நுகர் பொருட்கள்

5. Customer satisfaction
   நுகர்வோர் திருப்தி

6. Consumer Goods
   நுகர்வோர் பொருள்

7. Product Mix
பொருள் கலவை

8. Intermediateries
இடைத்தரகர்கள்

9. Channel Design
பங்கீட்டு வழி வரைபடம்

10. Dealer Sales Promotion
வினியோகஸ்தர்கள் விற்பனை மேம்பாடு

11. Distribution Channel
வழங்கல் வழி

12. Public Relations
மக்கள் தொடர்பு

PART B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer any FIVE questions.

13. Write a note on Marketing Mix.
சந்தையியல் கலவைப் பற்றி குறிப்பு எழுதுக.

14. Discuss about the behavioural segmentation.
நடத்தை தொடர்பான பிரிவுகளைப் பற்றி ஆராய்க.

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

உற்பத்தியாளருக்கும் நுகர்வோர்க்கும் சில்லரை விற்பனையாளர்கள் ஆற்றும் பணிகலை விளக்குக.

16. Mention the importance of the market information.

சந்தை தகவலின் முக்கியத்துவத்தைக் கூறுக.

17. Explain the different types of Retail Trade.

சில்லறை வியாபாரத்தின் வகைகளை விளக்குக.

18. State the different consumer oriented sales promotion methods.

விற்பனை மேம்பாடு துறையில் நுகர்வோரை கவரும் பல்வேறு வழிமுறைகளை குறிப்பிடுக.

19. Explain the term test marketing.

பரிசோதனை சந்தையியல் என்ற சொல்லை விளக்குக.

PART C — ($3 \times 10 = 30$ marks)

Answer any THREE questions.

20. Describe the evolution of marketing management.

சந்தையியல் மேலாண்மையின் பரிணாம வளர்ச்சியை விவரிக்க.

21. Explain the importance of standardisation and grading.

தரப்படுத்தல் மற்றும் தரம்பிரித்தல் ஆகியவற்றை விளக்குக.

22. Examine Marketing Finance.

சந்தையிடல் நிதியினை ஆய்க.

23. Explain the process of Dealer Sales.

வினியோகஸ்தர்கள் விற்பனையின் முறைகளை விளக்குக.

24. Explain about Trade the origin of advertising with examples.

விளம்பரத்தின் தோற்றத்தை உதாரணங்களுடன் விவரி.

———————