MAY 2024 **U/ID 22231/UEZ5A**

Time : Three hours Maximum : 75 marks

PART A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer any TEN questions.

1. What is marketing?

   சந்தையியல் என்றால் என்ன?

2. Write a note on remarketing.

   மறு சந்தையிடல் பற்றி குறிப்பு எழுதுக.

3. How markets are classified according to geographical area?

   புவியியல் பகுதிக்கு ஏற்ப சந்தைகள் எவ்வாறு வகைப்படுத்தப்படுகின்றன?

4. Who is called as a consumer?

   நுகர்வோர் என அழைக்கப்படுபவர் யார்?

5. Give the meaning of MIS.

   MIS என்பதன் பொருள் தருக.

6. Write a note on 'Consumerism'.

   'நுகர்வோரியல்' பற்றி குறிப்பு எழுதுக.

7. What do you understand product mix?
பொருள் கலவை பற்றி நீவிர் அறிவது யாது?

8. What is branding?
வணிகச் சின்னம் என்றால் என்ன?

9. Give the meaning of penetration pricing.
உளடுருவும் விலை என்பதன் பொருள் தருக.

10. What do you mean by sales promotion?
விற்பனை மேம்பாடு என்பதன் உனது பொருள் யாது?

11. State the meaning of e-marketing.
மின்னணு சந்தையியல் என்பதன் பொருள் கூறுக.

12. Mention any two merits of social media.
சமூக ஊடகத்தின் நன்மைகள் ஏதேனும் இரண்டினை குறிப்பிடுக.

PART B — ($5 \times 5 = 25$ marks)

Answer any FIVE questions.

13. Compare market with marketing.
சந்தை உடன் சந்தையியலை ஒப்பிடுக.

14. Is marketing a science or art?
சந்தையியல் என்பது அறிவியலா அல்லது கலையா?

15. Mention the laws enacted in India to protect the interest of buyer.

வாங்குபவரின் நலனைப் பாதுகாக்க இந்தியாவில் இயற்றப்பட்ட சட்டங்களை குறிப்பிடுக.

16. State the need for product elimination.

பொருள் நீக்கத்தின் தேவையைக் கூறுக.

17. Explain the objectives of advertising.

விளம்பரத்தின் நோக்கங்களை விளக்குக.

18. What are the qualities expected of a salesman?

ஒரு விற்பனையாளரிடமிருந்து எதிர்பார்க்கப்படும் தகுதிகள் யாது?

19. List out the objectives of E-marketing.

மின்னனு சந்தையியலின் நோக்கங்களின் பட்டியலிடுக.

PART C — ($3 \times 10 = 30$ marks)

Answer any THREE questions.

20. Explain the classification of market with suitable examples.

சந்தை வகைப்படுத்தல் பற்றி தக்க உதாரணங்களுடன் விளக்குக.

21. Explain the objectives of marketing research.

சந்தையியல் ஆய்வின் நோக்கங்களின் விளக்குக.

22. Describe the various stages involved in the introduction of a new product.

ஒரு புதிய பொருள் அறிமுகப்படுத்தலில் உள்ள பலவேறு நிலைகளை விவரி.

23. Discuss the functions of the different types of salesmen.

பல்வேறு வகையான விற்பனையாளர்களின் பணிகளை விவரி.

24. Explain the role of social media in Marketing.

சந்தையியலில் சமூக ஊடகத்தின் பங்கினை விளக்குக.

———————