DECEMBER 2023 **P/ID 28525/PCM3P**

Time : Three hours Maximum : 80 marks

PART A — ($10 \times 2 = 20$ marks)

Answer any TEN questions each in 50 words.

1. Define – Service Marketing.
   சேவை சந்தையிடல் – வரையறு.

2. What do you mean by Marketing Mix?
   சந்தையிடல் கலவை என்பது பற்றி நீ அறிவது யாது?

3. What is Marketing Strategy?
   சந்தையிடல் தந்திரம் என்றால் என்ன?

4. Point out the duties of salesman.
   விற்பனையாளர்களின் கடமைகளை வெளிகாட்டுக.

5. Write a short note on 'After Sales Services'.
   'விற்பனைக்கு பிறகு சேவைகள்' பற்றி சிறு குறிப்பு எழுதுக.

6. List the main objectives of Sales Training.
   விற்பனை பயிற்சியின் முக்கிய நோக்கங்களை பட்டியலிடுக.

7. What is Penetrating price?
   ஊடுருவல் விலை என்றால் என்ன?

8. List any four financial services.
நிதியியல் சேவையின் ஏதேனும் நான்கினை பட்டியலிடுக.

9. Who is professional Service provider?
சேவை வழங்குபவர் என்பவர் யார்?

10. What are the elements of communication?
தகவல் தொடர்பின் மூலக்கூறுகள் யாவை?

11. What do you mean by Trade Discounts?
வியாபார தள்ளுபடிகள் என்பது பற்றி நீ அறிவது யாது?

12. List the importance of Relationship Marketing.
உறவுமுறை சந்தையிடலின் முக்கியத்துவத்தை பட்டியலிடுக.

PART B — ($5 \times 6 = 30$ marks)

Answer any FIVE questions each in 250 words.

13. State the nature of services marketing.
சேவை சந்தையிடலின் தன்மைகளை தெரிவி.

14. What are the characteristics of marketing plan?
சந்தையிடல் திட்டத்தின் குணாதிசயங்கள் யாவை?

15. Bring out the various objectives of advertisement.
விளம்பரத்தின் பல்வேறு நோக்கங்களை வெளிக்கொணர்க.

16. Discuss about the procedure for price determination.

விலையை தீர்மானிக்கும் செயல்முறை பற்றி விவாதி.

17. What do you mean by Open Ended Scheme?

திறந்த முடிவு திட்டம் என்பது பற்றி நீ அறிவது யாது?

18. Write a note on Marketing of Insurance.

'காப்பீட்டு சந்தையிடல்' பற்றி சிறு குறிப்பு எழுதுக.

19. How will you measure the Customer Satisfaction?

வாடிக்கையாளர் மனதிருப்த்தியை நீ எவ்வாறு அளவிடுவாய்?

PART C — ($3 \times 10 = 30$ marks)

Answer any THREE questions each in 500 words.

20. What are the classifications of service marketing?

சேவை சந்தையிடலின் பகுப்புகள் யாவை?

21. Bring out the characteristics of marketing planning.

சந்தையிடல் திட்டமிடலின் குணாதிசயங்களை வெளிக்கொணர்க.

22. Discuss the objectives of Total Quality Management.

மொத்த தர மேலாண்மையின் நோக்கங்களை விவாதி.

23. State and explain the benefits of Mutual Funds.

பரஸ்பர நிதியின் பயன்களை தெரிவித்து விளக்குக.

24. What do you mean by CRM? State the advantages of CRM.

CRM என்பது பற்றி நீ அறிவது யாது? அதன் நன்மைகளை தெரிவி.

———————