

UG-769	BBAC-23/ BBAM-23
---------------	-----------------------------

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
JUNE 2009.**

Second Year

Computer Application/Marketing Management

MARKETING MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

Answer for 5 marks questions should not exceed
2 pages.

Answer for 15 marks questions should not exceed
5 pages.

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

All questions carry equal marks.

1. Define Marketing Management.

சந்தையிடுகை மேலாண்மை வரைவிலக்கணம் தருக.

2. What do you understand by market segmentation?

‘சந்தை பகுப்பு’ பற்றி நீவிர் அறிவது யாது?

3. What is product? What are its types?

பொருள் என்றால் என்ன? அதன் வகைகள் யாவை?

4. What are the objectives of Pricing?

விலை நிர்ணயத்தின் குறிக்கோள்கள் யாவை?

5. What is advertising? State its importance.

விளம்பரம் என்றால் என்ன? அதன் முக்கியத்துவத்தைக் குறிப்பிடுக.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

All questions carry equal marks.

6. Explain the basis of market segmentation.

‘சந்தை பகுப்பு’ அடிப்படையை விளக்குக.

7. What are the factors affecting marketing function?

Explain.

சந்தையிடுகை பணிகளை பாதிக்கும் காரணிகள் யாவை? விளக்குக.

8. What are the pros and cons of packaging?

கட்டுமானத்தின் நிறை மற்றும் குறைகள் யாவை?

9. Explain the different types of channels of distribution.

வழங்கல் வழியின் பல்வேறு வகைளை விவரி.

10. What is 'product life cycle'? What are the stages in product life cycle?

'பொருள் ஆயுள் சுழற்சி' என்றால் என்ன? அதன் பல்வேறு படிநிலைகள் யாவை?

11. "Advertising is wasteful". Do you agree? Explain.

"விளம்பரம் என்பது அவசியமற்றது". இத்தகைய கூற்றை நீ ஒப்புக் கொள்கிறாயா? விவரி.

12. What is an advertising copy? Describe its aims.

விளம்பர நகல் என்றால் என்ன? அதன் நோக்கங்களை விவரி.
