

UG-661

**BBAC-23/
BBAM-23**

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION —
JUNE, 2010.**

Second Year

Computer Applications/Marketing Management

MARKETING MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

PART A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. **Explain briefly the evolution of Marketing concept.**
சந்தையியல் உருவாக்கத்தை சுருக்கமாக விளக்கு.
2. **Explain 'buyer behaviour'.**
நுகர்வோர் போக்கு பற்றி விவரி.
3. **What are the qualities of successful salesmen?**
வெற்றி விற்பனையாளர் குணநலன்கள் யாவை?
4. **What are the objectives of advertising?**
விளம்பரத்தின் நோக்கங்கள் யாவை?

5. Explain the services rendered by retailers.

இடைத்தரகரின் (சில்லரை வியாபாரிகளின்) பணிகளை விவரி.

PART B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Explain the various steps in the marketing process.

சந்தையியலின் பல்வேறு படிகளை விவரி.

7. Discuss the different criteria for market segmentation.

சந்தை பகுப்பின் பல்வேறு தன்மைகளை விவரி.

8. Explain the various kinds of pricing.

விலை நிர்ணயத்தின் பல்வேறு வகைகளை விளக்குக.

9. Describe the stages in product planning process.

‘பொருள் திட்டம்’ (product planning) பற்றிய பல்வேறு நிலைகளை விளக்குக.

10. Discuss the functions of wholesalers.

மொத்த வியாபாரிகளின் பணிகளை விவரி.

11. Explain in detail the various methods of sales promotion.

விற்பனை அபிவிருத்தி செய்ய கையாளப்படும் பல்வேறு முறைகளை விவரி.

12. What is meant by buying motives? Explain the factors which influence them.

வாங்குதல் நோக்கம் என்றால் என்ன? அதை பாதிக்கும் காரணிகளை விளக்கு.
