

UG-612

BBM-33

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

Third Year

Bank Management

MARKETING OF BANKING SERVICES

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. Why marketing?
சந்தையிடுதல் ஏன்?
2. State the special features of marketing of banking services.
வங்கி சேவைகள் சந்தையிடுகையின் சிறப்புக் கூறுகளைக் கூறுக.
3. Explain the need for understanding buying behaviour.
வாங்குதல் போக்கு பற்றி அறிந்துகொள்வதன் தேவைகளை விளக்குக.

4. State the importance of market segmentation.

சந்தைப்பகுப்பின் முக்கியத்துவத்தை கூறுக.

5. What are the need for marketing research?

சந்தையிடுகை ஆய்வின் தேவைகள் யாவை?

SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Explain the special features of bank marketing.

வங்கி சந்தையிடுகையின் சிறப்புக்கூறுகளை விளக்குக.

7. Describe the banking regulation and its impact on bank marketing.

வங்கி சந்தையிடுகையில் வங்கி ஒழுங்குமுறைகளின் தாக்கங்களை விவரி.

8. Discuss the different marketing strategies adopted by modern commercial banks.

நவீன வணிக வங்கிகள் கடைப்பிடிக்கும் பல்வேறு சந்தையிடுகையின் உத்திகளை விவாதிக்க.

9. Discuss the micro and macro factors influencing the marketing of banking services.

வங்கி சேவைகளை சந்தையிடுகையில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் பேரியல் மற்றும் நுண்ணியல் காரணிகளை விவாதிக்க.

10. Explain the factors influencing buying behaviour.

வாங்குதல் போக்கில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் காரணிகளை விளக்குக.

11. Explain the bases for market segmentation.

சந்தைப் பகுப்பிற்கான அடிப்படைகளை விளக்குக.

12. Describe the marketing research procedure.

சந்தையிடுகை ஆய்வின் செயல்முறைகளை கூறுக.
