

UG-596

BCO-25

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

Second Year

Commerce

## MARKETING

## SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. What are the elements of marketing mix?  
சந்தையிடுகைக் கலவையின் முக்கியக் கூறுகள் யாவை?
  2. What challenges does a company face in developing a new products?  
புதிய பொருள் உருவாக்கத்தின்போது ஒரு நிறுமம் எதிர் நோக்கும் சவால்கள் யாவை?
  3. What are the factors influencing buying motives?  
வாங்கும் நோக்கங்களை நிர்ணயிக்கும் காரணிகள் யாவை?

4. What are the objectives of pricing?  
விலை நிர்ணயம் செய்தலின் நோக்கங்கள் யாவை?
5. Examine the different methods of sales promotion.  
விற்பனைப் பெருக்கத்தின் பல்வேறு முறைகளைப் பற்றி எழுதுக.

**SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)**

Answer any FOUR questions.

6. Explain the different functions of marketing.  
சந்தையிடலின் பல்வேறு பணிகளை விளக்குக.
7. What is product life cycle? Discuss the different stages.  
பொருள் வாழ்க்கை சூழ்நிலை என்றால் என்ன? அவற்றின் பல்வேறு படிநிலைகளைப் பற்றி விவாதி.
8. Discuss market segmentation.  
சந்தைப் பகுப்பு பற்றி விவாதி.
9. What are the factors that influence the selection of marketing channel?  
வழங்கல் வழியைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய காரணிகள் யாவை?

10. Explain the different way of measuring effectiveness of advertising.

விளம்பரத்தின் விளைவுகளை மதிப்பீடு செய்யும் பல்வேறு வழிகளைப் பற்றி விளக்குக.

11. Describe the basic pricing policies.

விலை நிர்ணயக் கொள்கைகள் பற்றி விரிவாக விவாதி.

12. Explain the basic characteristics for a successful salesman.

வெற்றிகரமான விற்பனையாளருக்குத் தேவைப்படும் அடிப்படை அம்சங்கள் யாவை?

---