

(6 pages)

MAY 2015

P/ID 28503/PCMC

Time : Three hours

Maximum : 100 marks

PART A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer ALL questions in 50 words each.

1. What is service marketing?  
சேவையை சந்தையிடுதல் என்றால் என்ன?
2. Differentiate grading from standardisation.  
தரநிர்ணயித்திலிருந்து தரம்வாரியாக பிரித்தல் என்பதனை வேறுபடுத்துக.
3. Differentiate price from pricing.  
விலையில் இருந்து விலைநிர்ணயித்தை வேறுபடுத்துக.
4. What is distribution cost?  
விநியோக அடக்கவிலை என்றால் என்ன?
5. What is direct marketing?  
நேரிடை சந்தையிடுதல் என்றால் என்ன?
6. What is salesmanship?  
விற்பனையாண்மை என்றால் என்ன?

7. In what way print media of advertisement is superior?

எந்த வழியில் அச்சு வழி விளம்பரம் மேலானது?

8. Is account receivable a source of finance? Explain.

வரவேண்டிய தொகை ஒரு நிதி மூலமா? விளக்குக.

9. What is quality of services?

சேவையின் திடம் என்றால் என்ன?

10. How are substandards regulated?

தரமற்ற தன்மை எவ்வாறு ஒழுங்குபடுத்தப்படுகிறது?

**PART B — (5 × 6 = 30 marks)**

Answer ALL questions in 250 words each.

11. (a) What is conducive market environment?

ஒரு ஏதுவான சந்தை சூழல் என்றால் என்ன?

**Or**

(b) How are products classified? Explain.

பொருள்கள் எவ்வாறு பகுத்துப் பார்க்கப்படுகின்றன? விளக்குக.

12. (a) How is price determined under perfect market?

ஒரு போட்டிகள் நிறைந்த சந்தையில் விலை எவ்வாறு நிர்ணயம் செய்யப்படுகிறது?

Or

- (b) State the need for wholesales.

மொத்த வணிகரின் அவசியத்தினை கூறுக.

13. (a) What are marketing risks?

சந்தையிடுதலில் இடர்கள் என்றால் என்ன?

Or

- (b) What is performance based compensation?

தகுதி அடிப்படையில் ஊதியம் என்றால் என்ன?

14. (a) What is advertisement copy development?

விளம்பர நகல் மேம்பாடு என்றால் என்ன?

Or

- (b) State the features of pledging of goods for finance.

நிதிக்காக பொருள்களை அடகு வைத்தலில் உள்ள இயல்புகளை கூறுக.

15. (a) How are services priced?

சேவைகளுக்கு எவ்வாறு விலை நிர்ணயம் செய்யப்படுகிறது?

Or

(b) State the features of consumer Protection Act.

நுகர்வோர் பாதுகாப்பு சட்டத்தின் அம்சங்களை எழுதுக.

PART C — (5 × 10 = 50 marks)

Answer ALL questions in 500 words each.

16. (a) State the need for market segmentation.

சந்தையை பகுத்து பார்த்தலின் அவசியத்தினை எழுதுக.

Or

(b) Explain the various phases of product life cycle.

பொருள்களின் ஆயுள் சக்கரத்தில் கண்ட பல்வேறு நிலைகளை விவரிக்க.

17. (a) Explain the various pricing strategies and techniques.

பல்வேறு விலை நிர்ணய புதிய முயற்சிகளையும் யுக்திகளையும் விளக்குக.

Or

- (b) Will the distribution cost add up the price of the product? Discuss.

விநியோக அடக்கவிலை பொருளின் சந்தைவிலையை கூட்டுமா? விவாதிக்க.

18. (a) Explain the concept marketing risks control management.

சந்தையிடுதலில் உள்ள இடர்கள் கட்டுப்பாடு மேலாண்மை என்ற கருத்தினை விளக்குக.

Or

- (b) Explain the ways of training salesman.

விற்பனையாளர்களுக்கு பயிற்சி அளிக்கும் வழிகளை விளக்குக.

19. (a) 'Advertising through television has more benefits than drawbacks'. Discuss.

'தொலைகாட்சி மூலம் விளம்பரம் செய்வதால் குறைபாடுகளை விட நன்மைகளை அதிகம்' விவாதிக்க.

Or

- (b) Explain the various sources of financing for marketing.

சந்தையிடுவதற்கு தேவையான நிதி திரட்டும் வழிகளை பற்றி விவரிக்கவும்.

20. (a) Explain the characteristics of services.

சேவையின் இயல்புகளை விளக்குக.

Or

(b) What are restrictive trade practices? How are they regulated?

தடை செய்யப்பட்ட வணிக நடைமுறைகள் யாவை?  
அவைகள் எவ்வாறு ஒழுங்குபடுத்தப்படுகிறது?