

OCTOBER 2011

P/ID 751/PBB

Time : Three hours

Maximum : 100 marks

SECTION A — (5 × 8 = 40 marks)

Answer any FIVE questions.

All questions carry equal marks.

1. What are the various approach of strategic marketing?
உக்தி சந்தையிடலின் பல்வேறு அணுகுமுறைகள் யாவை?
2. Explain the objective of pricing power of business firm.
வியாபார அமைப்பின் விலையினை தீர்மானித்தலின் நோக்கங்களை பற்றி விளக்குக.
3. What are types channels in distribution?
சந்தையின் பொருட்களை பகிர்ந்து அளிப்பதின் வழிமுறைகள் யாவை?
4. What are the steps of marketing research?
சந்தை ஆய்வின் உள்ள படிநிலைகள் யாவை?
5. What are the current financial needs of a marketing organisation?
சந்தை அமைப்பின் நிதி தேவைகள் யாவை?

6. What are the elements of marketing?
சந்தையின் கூறுகள் யாவை?
7. What are important function of various channels?
பல்வேறு வழங்கல் முறைகளின் முக்கிய பணிகள் யாவை?
8. What are the objectives of advertising?
விளம்பரத்தின் நோக்கங்கள் யாவை?

SECTION B — (3 × 20 = 60 marks)

Answer any THREE questions.

All questions carry equal marks.

9. Discuss the evaluation of marketing concept.
சந்தை வளர்ச்சியினை பற்றி விவரி.
10. Describe the methods of pricing in a product.
பொருட்களின் விலை தீர்மானித்தலின் பல முறைகளை பற்றி விவரி.
11. Explain the factors in the selection of distribution of channel.
வழங்கல் முறைகளை தீர்மானிக்கும் காரணிகள் குறித்து விளக்குக.

12. Explain the meaning and scope of marketing research.

சந்தை ஆய்வின் பொருள் மற்றும் பரப்பு பற்றி விளக்குக.

13. Explain the importance of marketing information system.

சந்தை தகவலின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
