

| | |
|---------------|---------------|
| UG-313 | BCO-25 |
|---------------|---------------|

**B.Com. DEGREE EXAMINATION –
JUNE, 2012.**

Second Year

MARKETING

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. What are the features of modern markets?
தற்கால சந்தையின் சிறப்பியல்புகள் யாவை?
2. What are market information?
சந்தை செய்திகள் என்றால் என்ன?
3. How do you classify consumer goods?
நுகர்வோர் பொருட்களை எங்ஙனம் வகைப்படுத்துவாய்?
4. State the meaning for buying motives.
நுகர்வோர் நோக்கங்களின் பொருள் தருக.

5. State the importance of pricing.

விலையிடுதலின் முக்கியத்துவத்தைக் கூறுக.

SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FIVE questions.

6. What is Marketing Mix? Explain.

சந்தை கலவை என்றால் என்ன? விளக்குக.

7. Describe the different phases of product life cycle.

பொருள் வாழ்க்கை சூழலின் பல்வேறு படிநிலைகளை விளக்குக.

8. Explain the factors influencing the buyer behaviour.

நுகர்வோர் போக்கினை நிர்ணயிக்கும் காரணிகளை விளக்குக.

9. Evaluate the benefits of market segmentation.

சந்தை பகுப்பின் பயன்களை மதிப்பீடு செய்க.

10. Explain the methods of pricing.

விலையிடுதலின் பல்வேறு வழிமுறைகளை விளக்குக.

11. Describe the functions of wholesalers.

மொத்த வணிகர்களின் பணிகளை விளக்குக.

12. What do you mean by sales promotion? Explain.

விற்பனை மேம்பாடு என்றால் என்ன? விளக்குக.
