

Total No. of Pages: 2

6679

Register Number:

Name of the Candidate:

M.Com. DEGREE EXAMINATION, May 2015

(FIRST YEAR)

130: MODERN MARKETING

(New Regulations)

[Common with M.Com. Marketing Management (NR), Entrepreneurship(NR)]

Time: Three hours

Maximum: 100 marks

SECTION - A

Answer any FIVE questions

(5 × 8 = 40)

1. Define marketing. State its objectives.
2. What do you mean by market Segmentation? Explain the bases for segmentation.
3. State the functions of packaging.
4. Discuss the steps involved in product planning.
5. Highlight the various types of pricing.
6. What are the qualities of a good salesman?
7. Compare and list out the functions of wholesalers and retailers.
8. Explain the problems in consumer protection.

SECTION - B

Answer any THREE questions

(3 × 20 = 60)

9. Describe the functions of marketing.
10. Explain the various stages of product life cycle.
11. State and explain the merits and demerits of advertising.
12. What factors will influence in the selection of channel of distribution?
13. Give a note on Indian marketing environment.

தமிழாக்கம்

பகுதி - அ

(5 × 8 = 40)

எவையேனும் ஐந்து வினாக்களுக்கு விடையளிக்க

1. சந்தையியல் - இலக்கணம் கூறு. அதன் குறிக்கோள்கள் யாவை?
2. சந்தை பாகுபாடு குறித்து நீ அறிவது யாது? சந்தை பாகுபாட்டிற்கான அடிப்படைகளை விளக்குக.
3. கட்டுமத்தின் பணிகளைக் கூறுக.
4. பொருளாக்கத் திட்டத்தின் வழிமுறைகள் குறித்து விவாதி.
5. பல்வகை விலையிடுதலை வெளிக் கொணர்க.
6. ஒரு நல்ல விற்பனையாளரின் தகுதிகள் யாவை?
7. மொத்த விற்பனையாளரின் மற்றும் சில்லரை விற்பனையாளர்களை ஒப்பிட்டு அவர்களின் பணிகளை வரிசைப்படுத்துக.
8. நுகர்வோரை பாதுகாப்பதில் உள்ள பிரச்சனைகளை விளக்குக.

பகுதி - ஆ

(3 × 20 = 60)

எவையேனும் மூன்று வினாக்களுக்கு விடையளிக்க

9. சந்தையியலின் பணிகளை விவரி.
10. பொருளின் வாழ்க்கை சக்கரத்திலுள்ள பல்வேறு நிலைகளை விளக்குக.
11. விளம்பரத்தின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகளை விளக்குக.
12. வழங்கல் வழிகளைத் தேர்வு செய்வதற்கான காரணிகள் யாவை?
13. இந்திய சந்தையியல் சூழல் குறித்து குறிப்பு எழுதுக.

\$\$\$\$\$\$