

Total No. of Pages: 2

6664

Register Number:

Name of the Candidate:

M.Com. DEGREE EXAMINATION, May 2015**(FIRST YEAR)****530: MARKETING****(Old Regulations)**

Time: Three hours

Maximum: 100 marks

SECTION - A**Answer any FIVE questions****(5 × 8 = 40)**

1. Explain the importance of marketing concept.
2. What are the feature of middleman?
3. What are the problems in pricing mix?
4. Who can be a good Sales men?
5. Bring out the objective of advertising.
6. What are the ethics in advertisement?
7. State the objectives of marketing research.
8. Explain the functions of central and state warehousing co-operation.

SECTION - B**Answer any THREE questions****(3 × 20 = 60)**

9. Explain the reasons of increasing sales promotion activity.
10. Bring out the different kinds of marketing structure.
11. How will you evaluate advertising effectiveness?
12. Explain the causes of marketing mix.
13. Bringout the role of government in control over price in Agricultural Marketing.

தமிழாக்கம்**பகுதி - அ****(5 × 8 = 40)****எவையேனும் ஐந்து வினாக்களுக்கு விடையளிக்க**

1. சந்தையியல் தத்துவத்தின் முக்கியத்தவத்தை விளக்குக.
2. இடைத்தரகர்களின் குணாதிசியங்கள் யாவை?
3. விலைநிர்ணயத்தில் கலவை விலை குறிப்பிட்ட பிரச்சனைகள் யாவை?
4. சிறந்த விற்பனையாளர் யார்?
5. விளம்பரத்தின் நோக்கம் யாவை?

6. விளம்பரத்தின் உயர்நெறிகள் யாவை?
7. சந்தையியல் ஆராய்ச்சி குணாதிசியங்களை கூறுக.
8. இந்தியாவில் கூட்டுறவு விற்பனை சந்தையின் செயல்பாடுகளை விளக்குக.

பகுதி - ஆ

(3 × 20 = 60)

எவையேனும் மூன்று வினாக்களுக்கு விடையளிக்க

9. விற்பனை உற்பத்தி நடவடிக்கைகள் அதிகரிப்புக்கான காரணங்கள் யாவை?
10. சந்தை கட்டமைப்பின் வழிகள் யாவை?
11. விளம்பரப்பயனை மதிப்பீடு செய்தலை விளக்குக.
12. சந்தையியல் கலவையில் ஏற்படும் இடர்பாடுகளை விளக்கு.
13. இந்திய வேளாண்மை விலைநிர்ணய சந்தையில் அரசினர் பங்கு பற்றி விளக்குக.

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

www.FirstRanker.com