

SECTION C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

16. Discuss the functions of marketing.  
சந்தையியலின் பணிகளை விவாதி.
17. What are the bases of market segmentation?  
சந்தைப் பகிர்வின் அடிப்படைகள் யாவை?
18. Enumerate various stages of product life cycle.  
பொருளின் வாழ்வு சுழற்சியின் படிநிலைகளை விளக்குக.
19. What are the factors that determines the price of a product?  
ஒரு பொருளின் விலையை நிர்ணயிக்கும் காரணிகள் யாவை?
20. Discuss the objectives of E-marketing. What are its benefits?  
மின்னணு சந்தையியலை விவாதி. அதன் பயன்கள் யாவை?

APRIL/MAY 2019

BCP42 — PRINCIPLES OF MARKETING

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer ALL questions.

1. What is market?  
சந்தை என்றால் என்ன?
2. Define marketing.  
சந்தையியல் வரையறு.
3. Write a short note on market segmentation.  
சந்தையியல் பகுப்பாய்வு பற்றி சிறு குறிப்பு வரைக.
4. What do you mean by consumer behaviour?  
நுகர்வோர் நடத்தை குறித்து நீவிர் அறிவன என்ன?
5. What are the elements of marketing mix?  
சந்தையிடுகையின் கலவையின் கூறுகள் யாவை?
6. Define brand.  
வணிகக் குறியீடு வரையறு.





7. What is penetration pricing?  
ஊடுருவும் விலையிடுதல் என்றால் என்ன?

8. Define advertisement.  
விளம்பரம் - வரையறு.

9. Explain social marketing.  
சமூக சந்தையிடல் - விவரி.

10. List out the major E-Tailers in India.  
இந்தியாவின் மிகப்பெரிய மின்னணு சில்லறை வியாபார நிறுவனங்களை பட்டியலிடுக.

SECTION B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer ALL questions.

11. (a) Classify the markets on the basis of geographical coverage.  
சந்தைகளை பூகோளப்பரப்பின் அடிப்படையில் வகைப்படுத்துக.

Or

(b) What are the benefits of marketing?  
சந்தையிடலின் நன்மைகள் யாவை?



12. (a) Discuss the advantages of market segmentation.

சந்தை பகுப்பாய்வின் நன்மைகளை விவாதி.

Or

(b) State the significance of consumer behaviour.

நுகர்வோர் நடத்தையின் முக்கியத்துவத்தை கூறு.

13. (a) Explain the various stages involved in the introduction of a new product.

புதுப் பொருள் அறிமுகத்தின் பொழுது பின்பற்றப்பட வேண்டிய பல்வேறு நிலைகளை விளக்குக.

Or

(b) Discuss the different types of brand.

வணிக பெயரின் பல்வேறு வகைகளை விவாதி.

14. (a) What are the objectives of pricing?  
விலை நிர்ணயித்தலின் நோக்கங்கள் என்ன?

Or

(b) Describe the uses of personal selling.

ஆள்சார் விற்பனையின் பயன்களை குறிப்பிடுக.

15. (a) Mention the 4P's of social marketing.

சமூக சந்தையிடலின் நான்கு P'களை தெரிவி.

Or

(b) Explain the online retailing.

இணைய தள சில்லறை வாணிபம் பற்றி விவரி.