(8 pages) Reg. No.:	The ultimate thin of micro marketing is satisfaction of human needs and wants that is
Code No.: 10386 Sub. Code: JACO 21/	oriented. (a) Consumer (b) Seller
SACO 21	(a) Consumer (b) Seller (c) Advertiser (d) Exporter
B.Com. (CBCS) DEGREE EXAMINATION,	2. சந்தையியலின் தொடக்கமும் முடிவும் ——— ஆகும்
APRIL 2018.	(அ) நுகர்வோர் (ஆ) உற்பத்தி செய்பவர்
	(இ) விநியோகிப்பவர் (ஈ) விற்பனையாளர்
Second Semester	Marketing begins and ends with —
Commerce — Allied	(a) Consumer (b) Producer
	(c) Supplier (d) Seller
MARKETING	3. ஒரு பொருளுக்கான ஒரே ———— மொத்
(For those who joined in July 2016 and afterwards)	சந்தையை அனைத்து விதத்திலும் ஒரே தன்மையுடை உட்பிரிவுகளாக பிரிப்பது சந்தைப்பகுப்பு ஆகும்.
Time: Three hours Maximum: 75 marks	(அ) தன்மையுடைய (ஆ) தொகுப்பாக
	(இ) தன்மையற்ற (ஈ) குழுவாக
PART A — $(10 \times 1 = 10 \text{ marks})$	Market segmentation consists of taking the total
Answer ALL questions.	it into submarkets, each of which tends to b
Choose the correct answer.	homogenous in all respect.
1	(a) Homogeneous (b) Group
1. மைக்ரோ சந்தையியலின் நோக்கம் என்பது மனித	(c) Hetrogeneous (d) Cluster
தேவைகளையும், ஆசையையும் பூர்த்தி செய்வது ஆகும்.	4. குறி இலக்கு சந்தையியல் என்பது — அடக்கமாகும்
அது ———— சார்ந்ததாகும்.	(அ) சந்தைக் குறியிடுதல்
(அ) நுகர்வோர் (ஆ) விற்பனையாளர்	(ஆ) சந்தைப்பகுப்பு
(இ) விளம்பரதாரர் (ஈ) ஏற்றுமதியாளர்	(இ) சந்தையியல் பதியவைத்தல்
	(ஈ) அனைத்தும்.

Code No.: 10386

Page 2

Target marketing includes the following	7 என்பது ஒரு பொருள் அல்லது பணியை
steps.	சந்தையாகும் போது நிறுவனத்துக்கு உள்ளேயுட
(a) Market targeting	வெளியேயும் கடந்து வர வேண்டிய மொத்த அமைப்புக்கு
(b) Market segmentation	உதவும் நிறுவனத்துக்கு வெளியே செயல்படுவர்கள்
(c) Market positioning	முகவர்களும் சில்லறை விற்பனையாளர்களும், ஆவார்.
(d) All the above	(அ) வழங்கல் வழி (ஆ) வரைபடம்
என்பது அதிக விலையுள்ள பொருள்களைச்	(இ) தொடர் (ஈ) உள் அமைப்பு
	A is the structure of intra company
சேர்த்தல்.	orgnisation units and extra company agents and dealers, wholesaler and retailer through which
(அ) விலை ஏற்றம் (ஆ) விலை இறக்கம்	commodity, product is marketed.
(இ) மண்டல விலை (ஈ) இரட்டை விலை	(a) Channel of distribution
refers to adding of higher priced	(b) Layout
and more prestigious products to their existing	(c) Line
line.	(d) Infra structure
(a) Trading up (b) Trading down	8. உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நேரடியாக பொருட்களை
(c) Zone Pricing (d) Dual Pricing	மாற்றுவது ————— வழங்கல் ஆகும்.
உற்பத்தி செய்து வரும் பொருளை விற்பனை செய்வதை	(அ) ஒற்றை வலி (ஆ) பூஜ்யம்
நிறுத்திவிட்டால், அதற்கு — என்று பொருள்.	(இ) நேரடி (ஈ) மறைமுக
(அ) பொருள் நீக்கம்	Products that are transferred directly to consumer
(ஆ) பொருளை மாற்றி அமைத்தல்	by the manufactures is ———— channel.
	(a) One (b) Zero
	(c) Direct (d) Indirect
(ஈ) பொருள் கலவை	9. ——— என்பது பொருட்களை அயல்நாடுகளிலிருந்த
means that a product is removed	வாங்கி, உள்நாட்டில் விற்பனை செய்வதாகும்.
from the product line.	(அ) ஏற்றுமதி
(a) Product elimination	(ஆ) இறக்குமதி
(b) Product diversification	(இ) உலகளாவிய போட்டி
(c) Product development	(ஈ) சர்வதேச மார்க்கெட்டிங்
(d) Product mix	The control of the co
Page 3 Code No.: 10386	Page 4 Code No. : 10386

refers to the selling goods and services produced by foreign country and sold in the home country markets.

- (a) Export
- (b) Import
- (c) Global competition
- (d) International marketing
- ஒரு தேசத்திலிருந்து, மறுதேசத்திற்கு பொருட்களை விற்பது என்பது — எனப்படும்.
 - (அ) இறக்குமதி
 - (ஆ) ஏற்றுமதி
 - (இ) விற்பனை
 - (ஈ) இணையதள சந்தையீடு

refers to selling goods and services produced in the home country to other markets.

- (a) Import
- (b) Export

(c) Sales

(d) Online marketing

PART B — $(5 \times 5 = 25 \text{ marks})$

Answer ALL questions, choosing either (a) or (b).

Answer should not exceed 250 words.

11. (அ) மைக்ரோ மார்க்கெட்டிங் என்றால் என்ன? எப்படி அது மேக்ரோ மார்க்கெட்டிங்கிலிருந்து எவ்வாறு வேறுபடுகிறது? What is micro marketing? How does it differ from macro marketing?

Or .

(ஆ) சந்தைப்படுதலின் கருத்துக்களை விவரிக்க. Explain the ideas of marketing concept.

Page 5 Code No.: 10386

- 12. (அ) சந்தையிடுகைக் கலவையின் கூறுகளை விவரி.

 Describe the elements of marketing mix.
 - (ஆ) நிலைப்படுத்துதல் மற்றும் அடையாள நிலைப்படுத்துதலை விவரி. Explain product positioning and brand positioning.
- 13. (அ) தயாரிப்பு திட்டமிடல் மற்றும் அபிவிருத்தி என்றால் என்ன? What is product planning and development? Or
 - (ஆ) பொருளை வரையறுத்து அதன் அம்சங்களை குறிப்பிடுக. Define Product and state its features.
- 14. (அ) வழங்கல் வழிமுறைகளைக் கூறுக. அதன் செயல்பாடுகளை விளக்குக. What are channels of distribution? State its functions.

Or

- (ஆ) வணிக இடைத்தரகரின் செயல்பாடுகளை விளக்குக. State the functions of merchant middlemen.
- 15. (அ) சர்வதேச சந்தையியலின் நோக்கங்களைக் கூறுக.
 State the objectives of International marketing.

Or

(ஆ) சேவை சந்தையிடுகையின் உறுப்புகளை விளக்குக.

Explain the elements in service marketing.

Page 6 Code No.: 10386

PART C - $(5 \times 8 = 40 \text{ marks})$

Answer ALL questions choosing either (a) or (b).

Answer should not exceed 600 words.

16. (அ) சந்தையியலை வரையறுத்து, அதன் முக்கியத்துவத்தை கூறுக.

Define marketing and state its importance to the society.

Or

- (ஆ) சந்தையியல் கோட்பாட்டினை பாதிக்கும் காரணிகளைக் கூறுக. Explain the factors influencing marketing concept.
- 17. (அ) சந்தை பாகுபாட்டின் பல்வேறு அணுகுமுறைகள் விளக்குக. Explain the various approaches of market segmentation.

Or

(ஆ) எப்படி நிறுவனங்களின் மதிப்பீடு மற்றும் குறி இலக்கு பிரிவில் தேர்ந்தெடுக்கப்படுகிறது? How do companies evaluate and select target, segment?

Page 7 Code No.: 10386

18. (அ) பல்வேறு விலை முறைகளை விளக்குக.

Explain the various methods of pricing.

Or

- (ஆ) புதிய பொருளைச் சேர்த்தல் பற்றி விளக்குக. Explain product diversification in detail.
- 19. (அ) சந்தையியலின் இன்றைய பல்வேறு போக்குகளை விவரி. Discuss the various trends in marketing.

Or

- (ஆ) ஆன்லைன் சந்தையியலின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகளை குறிப்பிடுக. Explain the advantages and disadvantages of online marketing,
- 20. (அ) ஏற்றுமதியின் நன்மைகளையும், தீமைகளையும் பட்டியலிடுக.

 List out the advantages and disadvantages of export.

Or

(ஆ) இறக்குமதி மற்றும் ஏற்றுமதி சந்தையியலை விளக்குக. Explain import and export marketing in detail.

Page 8 Code No.: 10386