

15. (a) What are the importance of salesmanship?
விற்பனையாளரின் முக்கியத்துவம் என்ன?

Or

- (b) Give the importance of E-marketing.
ஈ.சந்தையியலின் முக்கியத்துவத்தை தருக.

PART C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

All questions carry equal marks.

16. Explain the various kinds of selling.
விற்பனையின் பல்வேறு வகைகளை விளக்குக.
17. Discuss about the kinds of pricing.
விலையிடுதலின் வகைகளைப் பற்றி விவாதி.
18. Explain the kinds of sales promotion.
விற்பனை மேம்பாட்டின் வகைகளை விளக்குக.
19. Describe the factors determine the working capital.
நடைமுறை மூலதனத்தை தீர்மானிக்கும் காரணிகளை விவரிக்க.
20. List out the qualities of successful salesman.
வெற்றிகரமான விற்பனையாளரின் தகுதிகளை பட்டியலிடுக.

S.No. 817

12UECN03

(For the candidates admitted from 2012–2013 onwards)

U.G. DEGREE EXAMINATION, NOVEMBER 2017.

Fourth Semester

PRINCIPLES OF MARKETING — II

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

PART A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer ALL questions.

All questions carry equal marks.

1. Who is middlemen?
இடைத்தரகர் என்பவர் யார்?
2. What are the elements of selling?
விற்பனையின் அடிப்படைக் கூறுகள் யாவை?
3. What is market share?
சந்தை பங்கு என்றால் என்ன?
4. What is marketing mix?
சந்தைக் கலவை என்றால் என்ன?

5. Give the purpose of sales promotion.
விற்பனை மேம்பாட்டின் குறிக்கோள்களைத் தருக.

6. What are the uses of coupons?
கூப்பன்களின் பயன்கள் யாவை?

7. What is working capital?
நடைமுறை மூலதனம் என்றால் என்ன?

8. Define finance.
நிதி வரையறு.

9. What is personal selling?
தனிஆள் விற்பனை என்பது என்ன?

10. Define E-marketing.
ஈ.சந்தையியல் வரையறு.

PART B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer ALL questions.

All questions carry equal marks.

11. (a) What are the problems of buying?
கொள்முதலின் போது ஏற்படும் பிரச்சினைகள் என்னென்ன?

Or

(b) Give the meaning of product planning.
பொருள் திட்டத்தின் பொருளைத் தருக.

2

S.No. 817

12. (a) What are the external factors affecting the pricing decisions?
விலையிடுதலை பாதிக்கும் புற காரணிகள் யாவை?

Or

(b) What is skimming pricing?
ஸ்கிம்மிங் விலையிடுதல் என்றால் என்ன?

13. (a) Bring out the advantages of sales promotion.
விற்பனை மேம்பாட்டின் நன்மைகளை வெளிக்கொணர்க.

Or

(b) What are the difference between advertising and sales promotion?
விளம்பரத்திற்கும், விற்பனை மேம்பாட்டிற்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் யாவை?

14. (a) Give the types of working capital.
நடைமுறை மூலதனத்தின் வகைகளைத் தருக.

Or

(b) Write a short note on Trade Credit.
வியாபார கடனைப் பற்றி சிறு குறிப்பு வரைக.

3

S.No. 817