

**1697/PCMK01/
PCFI01/PCCA01**

NOVEMBER 2016

MARKETING MANAGEMENT

Time : Three hours

Maximum : 100 marks

SECTION A — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions.

Each answer should not exceed 2 pages.

1. அங்காடி அலசல் என்றால் என்ன? விளக்குக.
What does "Market analysis" mean? Explain.
2. நுகர்வோர் தொடர்பு மேலாண்மையின் தேவையை விவாதி.
Discuss the need for customer relationship management.
3. கட்டுமத்தின் அவசியத்தை அலசுக.
Analyse the importance of packaging.
4. விலையிடலை தாக்கும் காரணிகளை சோதிக்கவும்.
Examine the factors affecting pricing.

5. பொருள் வாழ்நாள் சுழற்சியின் பல்வகை நிலைகளை எடுத்தெழுதுக.
Narrate the stages in product life cycle.
6. பகிர்வின் அவசியத்தை விவாதி.
Discuss the importance of distribution.
7. விற்பனை மேலாக்கம் முறைமையை எடுத்தெழுதுக.
Narrate the process of sales promotion.
8. பல்நிலை அங்காடியியல் நலன்களைக் குறிப்பிடுக.
Mention the merits of multilevel marketing.

SECTION B — (3 × 20 = 60 marks)

Answer any THREE questions.

Each answer should not exceed 4 pages.

9. அங்காடி தெரிந்தெடுத்தல் கோட்பாட்டை அலசுக.
Analyse the concept of market selection.
10. வாங்குபவர் நடத்தை முறைமையை சோதிக்கவும்.
Examine the process of buyer behaviour.
11. விற்பனை வணிக குறியீட்டின் அவசியத்தை விவாதி.
Discuss the importance of branding.

12. பொருள் கோட்டினை பற்றி ஒரு கட்டுரை எழுதுக.
Write an essay on product line.
13. பகிர்வு வழிகளின் பணிகளை விளக்குக.
Explain the functions of channels of distribution.
14. ஊடக தெரிந்தெடுத்தல் முறையை விவரி.
Describe the process of media selection.

1698/PCMK02/
PCFI02/PCCA02

NOVEMBER 2016

INTERNATIONAL TRADE AND PRACTICES

Time : Three hours Maximum : 100 marks

SECTION A — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions.

Each answer should not exceed 2 pages.

1. பன்னாட்டு வணிகத்தில் பல்வகை வணிகம் சாரா இடர்களை விவாதி.
Discuss the various non-trade barriers in international trade.
2. பன்னாட்டு அங்காடியியலின் நலன்களை அலசுக.
Analyze the advantages of international marketing.
3. பன்னாட்டு பொருள் வாழ் நாள் சுழற்சி நிலைகளை சோதிக்கவும்.
Examine the stages in international product life cycle.
4. அங்காடியியல் தகவல் முறைமையின் தேவையை விவரி.
Describe the need for marketing information system.

5. GATT இன் கொள்கைகளை விளக்குக.

Explain the principles of GATT.

6. ஏற்றுமதி முறைபடுத்தல் மண்டலத்தின் பணிகளை சோதிக்கவும்.

Examine the functions of export processing zone.

7. மாநில வணிக நிறுமத்தின் அவசியத்தை விவரி.

Describe the importance of state trading corporations.

8. ஏற்றுமதியாளர்கட்கான உதவிகளைக் குறிப்பிடுக.

Mention the assistance available to exporters.

SECTION B -- (3 × 20 = 60 marks)

Answer any THREE questions.

All questions carry equal marks.

Each answer should not exceed 4 pages.

9. பன்னாட்டு அங்காடியிலில் உள்ள தடைகளை அலசுக.

Analyse the obstacles in international marketing.

10. பன்னாட்டு வணிகத்தின் விலையிடுகை முறைமையை விளக்குக.

Explain the process pricing in international trade.

11. UNCTAD இன் பணிகளை விவாதி.

Discuss the functions of UNCTAD.

12. உலக வங்கியின் அவசியத்தை சோதிக்கவும்.

Examine the importance of world bank.

13. எக்ஸிம் வங்கியின் பணிகளை எடுத்தெழுதுக.

Narrate the functions of EXIM bank.

14. ஏற்றுமதியில் உள்ள தரக்கட்டுப்பாடு முறையை விவரி.

Describe the quality control measures in Export.

**1699/PCMK03/
PCFI03/PCCA03**

NOVEMBER 2016

ADVANCED FINANCIAL ACCOUNTING

Time : Three hours

Maximum : 100 marks

SECTION A — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR of the following.

1. பிணையமற்ற கடனீந்தோர் பட்டியலில் சேர்ந்துள்ள பல்வேறு விபரங்களை பட்டியலிடுக.

Give a list of different items which are included under 'unsecured creditors'.

2. வங்கி ஏட்டு பராமரிப்பு முறையின் நோக்கங்கள் யாது?

What are the objectives of Bank's book keeping system?

3. பின்வருவனவற்றை விளக்குக :

(அ) சிறுபாண்மையினர் நலன்

(ஆ) வருவாயின இலாபம்

(இ) இரட்டைக் காப்பீடு

(ஈ) கொள்முதல் மறுபயன்.

Explain the following :

- Minority interest
- Revenue profit
- Double insurance
- Purchase consideration.

4. ஒருங்கிணைந்த இருப்பு நிலைக் குறிப்பின் பல்வேறு நன்மைகளை விவரி.

Explain the various advantages of consolidated balance sheet.

5. 31.3.2009 ஆண்டோடு முடிவடையும் சிந்து வங்கி விமிடெட்டின் இலாபத்தின் பின்வரும் தகவல்கள் மூலம் கணக்கிடுக.

	ரூ.
ஈட்டிய வட்டி	5,00,000
இதர வருமானங்கள்	37,000
செலவழிக்கப்பட்ட வட்டி	3,40,000
செயல்பாட்டு செலவினங்கள்	1,05,000
உண்டியல் வட்டம் செய்வதில் தள்ளுபடி	
01.04.2008	48,000
31.3.2009	52,000

2

1699/PCMK03/
PCFI03/PCCA03

Calculate the net profit earned by Sindhu Bank Limited from the data given below for the year ended 31.3.2009

Rs.

Interest earned	5,00,000
Other incomes	37,000
Interest expended	3,40,000
Operating expenses	1,05,000
Rebate on bills discounted	
01.04.2008	48,000
31.3.2009	52,000

6. பின்வரும் பேரேட்டு இருப்புகள் ஓர் ஈறுவனத்தின் 30.6.2013 தேதிக்குரியது. சரிசம பங்கு முதல் (முழுவதும் செலுத்தப்பட்டது) ரூ. 6,00,000

மீட்க தகுந்த முன்னுரிமை பங்குகள் (முழுவதும் செலுத்தப்பட்டது) ரூ. 3,00,000
பொதுக் காப்பு ரூ. 2,00,000

இலாப நட்ட கணக்கு (வரவு இருப்பு) ரூ. 1,25,000

பிணைய முனைமைக் கணக்கு ரூ. 50,000

நிறுவனம் முற்றுரிமை பங்குகளை 10% முனைமத்தில் பொதுக் காப்பு மற்றும் பகிர்ந்தளிக்கப்படாத லாபத்தின் மூலம் மீட்டி செய்ய முடிவு செய்தது. முன்னுரிமை பங்குகள் மீட்டி தொடர்பான குறிப்பேட்டு பதிவுகளைத் தருக.

3

1699/PCMK03/
PCFI03/PCCA03

The following balance appear in the ledger of a company as on 30th June 2013

Equity share capital (fully paid up) Rs. 6,00,000

Redeemable preference shares (fully paid up)

Rs. 3,00,000 General reserve Rs. 2,00,000 Profit &

Loss account (credit balance) Rs. 1,25,000

Securities premium account Rs. 50,000

The company decided to redeem the preference shares at a premium of 10% out of its general reserve and undistributed profits. Give journal relating to redemption of the preference shares.

7. விஜய் லிமிடெட் கலைப்புக்கு உட்படுத்தப்பட்டது பின்வரும் பொறுப்புகளுடன்

(அ) பிணையமுள்ள கடனீந்தோர் ரூ. 30,000 (பிணையம் ரொக்கமாக்கப்பட்டது ரூ. 35,000)

(ஆ) முன்னுரிமை கடனீந்தோர் ரூ. 700

(இ) பிணையமற்ற கடனீந்தோர் ரூ. 40,500

கலைப்பாளரின் செலவுகள் ரூ. 352. அவரின் ஊதியம் சொத்துக்கள் ரொக்கமாக்கப்பட்டதில் (கடனீந்தோருக்கு அளிக்கப்பட்ட பிணைய சொத்து உட்பட) 4%மும் மற்றும் பிணையமற்ற கடனீந்தோருக்கு அளிக்கப்படும் தொகையில் 2%மும் பெற தகுதியுடையவர். பல்வேறு சொத்துக்கள் ரொக்கமாக்கப்பட்டது ரூ. 36,000. கலைப்பாளரின் இறுதி கணக்கு அறிக்கையினை தயார் செய்க.

Vijay Ltd. went into liquidation with the following liabilities

(a) Secured creditors – Rs. 30,000 (Securities realized – Rs. 35,000)

(b) Preferential creditors – Rs. 700

(c) Unsecured creditors – Rs. 40,500

Liquidator's expenses are Rs. 352. He is entitled to a remuneration of 4% on the amounts realized (including securities with creditors) and 2% on the amount distributed to unsecured creditors. The various assets realized Rs. 36,000.

Prepare the liquidator's final statement account.

8. தீக் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் 31 மார்ச் 2005ந் தேதிக்குரிய வருவாய் கணக்கினைக் கொண்டு நீவிர் நிகர கோரல் தொகையினை பின்வரும் தகவல்களைக் கொண்டு கணக்கிடுக.

செலுத்தப்பட்ட கோரல்கள் ரூ. 6,58,815

1.4.2004 ல் நிலுவையில் உள்ள கோரல்கள் ரூ. 1,04,000

31.3.2005ல் நிலுவையில் உள்ள கோரல்கள் ரூ. 60,000

கோரல்கள் சம்பந்தப்பட்ட மருத்துவ செலவினம் 6,000

மறுகாப்பீட்டினை உள்ளடக்கிய கோரல்கள் 10,000

You are required to calculate the claims incurred (Net) by a fire insurance company to be shown in Revenue account for the year ending 31st March 2005 with the help of the following data.

	Rs.
Claims paid	6,58,815
Claims outstanding (1.4.2004)	1,04,000
Claims outstanding (31.3.2005)	60,000
Medical expenses relating to claims	6,000
Claims covered under reinsurance	10,000

SECTION B — (3 × 20 = 60 marks)

Answer any THREE of the following.

- இனிப்பான சரிசம பங்குகள் என்பதன் பொருள் யாது? அதனை வெளியிடுவதற்கான சூழ்நிலைகளை விவரி.
- What do you mean by Sweat Equity shares? Explain its condition for issue.
- நிதியியல் அறிக்கையின் நோக்கங்கள் மற்றும் வரையறைகளை விவரி.
- Explain the objectives and limitations of financial statement.

6 1699/PCMK03/
PCFI03/PCCA03

- காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் தொடர்பான பல்வேறு கொள்கைகளை விவாதி.
Elucidate the various principles of contract of insurance.

- X லிமிடெட் 4000 பங்குகளை பங்கு ஒன்று ரூ. 10 வீதம் மற்றும் முனைமமாக பங்கு ஒன்றுக்கு ரூ. 2 வீதம் வெளியிட்டது. தொகை பின்வருமாறு செலுத்தக் கோரியது.
விண்ணப்பத்தின் மீது ரூ. 3 பங்கு ஒன்றுக்கு ஒதுக்கீட்டின் மீது ரூ. 4 பங்கு ஒன்றுக்கு (முனைமம் உட்பட)

முதல் அழைப்பின் போது ரூ. 3 பங்கு ஒன்றுக்கு இரண்டாம் அழைப்பின் போது ரூ. 2 பங்கு ஒன்றுக்கு நிறுவனம் 5000 பங்குகளுக்குரிய விண்ணப்பங்களை பெற்றது மேலும் பின்வருமாறு ஒதுக்கீடு செய்தது

- (அ) 200 பங்குகளுக்குரிய விண்ணப்பதாரர்களுக்கு - இல்லை
(ஆ) 800 பங்குகளுக்குரிய விண்ணப்பதாரர்களுக்கு - முழுவதும்
(இ) 4000 பங்குகளுக்குரிய விண்ணப்பதாரர்களுக்கு - 3200 பங்குகள்

அனைத்து தொகைகளும் பெறப்பட்டது ஆனால் 200 பங்குகளுக்குரிய முதல் அழைப்பும் மற்றும் 300 பங்குகளுக்குரிய இரண்டாம் அழைப்பும் தவிர X லிமிடெட்டின் ஏடுகளில் தோன்றும் குறிப்பேட்டு பதிவுகளையும் மற்றும் இருப்பினைக் குறிப்பினையும் தயார் செய்க.

7 1699/PCMK03/
PCFI03/PCCA03

X Ltd. issued 4,000 shares of Rs. 10 each at a premium of Rs. 2 per share. The amount was payable as under

On application Rs. 3 per share

On allotment Rs. 4 per share (including premium)

On first call Rs. 3 per share

On second call Rs. 2 per share

The company received applications for 5,000 shares and the allotment was made as under

(a) Applicants for 200 shares - Nil

(b) Applicants for 800 shares - Full

(c) Applicants for 4,000 shares - 3,200 shares

All moneys were duly received expect the first call on 200 shares and final call on 300 shares. Pass journal entries and prepare balance sheet of X Ltd.

13. பின்வரும் இருப்பு நிலைக் குறிப்பு 31.3.1996ல் H விமிடெட்டும் மற்றும் அதன் துணை நிறுமமான S விமிடெட்டிற்கு உரியது

பொறுப்புகள்	H விட்	S விட்	சொத்துகள்	H விட்	S விட்
	ரூ.	ரூ.	ரூ.	ரூ.	ரூ.
பங்கு முதல்	8,00,000	2,00,000	நிலைச்		
பொதுக்காப்பு	1,50,000	70,000	சொத்து	5,50,000	1,00,000

8 1699/PCMK03/
PCFI03/PCCA03

பொறுப்புகள்	H விட்	S விட்	சொத்துகள்	H விட்	S விட்
இலாப நட்ட			S விமிடெட்டின்		
க/கு	90,000	55,000	75% பங்குகள்	2,80,000	
கடனீந்தோர்	1,20,000	80,000	சரக்கிருப்பு	1,05,000	1,77,000
			இதர		
			நடப்பு		
			சொத்துகள்	2,25,000	1,28,000
				11,60,000	4,05,000

பின்வரும் விபரங்களைக் கருத்தில் கொண்டு மார்ச் 31, 1996க்குரிய ஒருங்கிணைந்த இருப்புநிலைக் குறிப்பினை தயார் செய்க.

(அ) H விமிடெட் ஜூலை 31, 1995ல் பங்குகளை வாங்கியது

(ஆ) மார்ச் 31, 1996ல் S விமிடெட் ஈட்டிய இலாபம் ரூ. 45,000

(இ) ஜனவரி 1996ல் S விமிடெட் ரூ. 15,000 மதிப்புள்ள சரக்கினை ரூ. 20,000 என H விமிடெட்டுக்கு விற்பனை செய்தது. இதில் மார்ச் 31, 1996ல் H விமிடெட்டின் கிடங்கில் விற்பனையாகாத பாதி சரக்கு உள்ளது.

9 1699/PCMK03/
PCFI03/PCCA03

On 31st March, 1996 the balance sheets of H Ltd. and its subsidiary S Ltd. stood as follows :

Liabilities	H Ltd.	S Ltd.	Assets	H Ltd.	S Ltd.
	Rs.	Rs.		Rs.	Rs.
Share capital	8,00,000	2,00,000	Fixed asset	5,50,000	1,00,000
General reserve	1,50,000	70,000	75% shares in S Ltd.	2,80,000	
Profit & loss a/c	90,000	55,000	Stock	1,05,000	1,77,000
Creditors	1,20,000	80,000	current assets	2,25,000	1,28,000
				<u>11,60,000</u>	<u>4,05,000</u>

Draw a consolidated balance sheet as at 31st March, 1996 after taking into consideration the following information.

- H Ltd. acquired the shares on 31st July, 1995
- S Ltd. earned profit of Rs. 45,000 for the year ended 31 March, 1996.
- In January 1996 S Ltd. sold to H Ltd. goods costing Rs. 15,000 for Rs. 20,000. On 31st March, 1996 half of these goods were lying as unsold in the godown of H Ltd.

- ராம் கோபால் அன் கோ வின் 3.2.2003ல் நடந்த தீ விபத்தில் அனைத்து சரக்குகளையும் எரிந்து சேதமாகியது. எந்த ஒரு சரக்கு பதிவேடும் பராமரிக்கப்படவில்லை. ஆனால் கீழ்காணும் விபரங்கள் கிடைத்துள்ளன.

1.1.2003 அன்று சரக்கிருப்பு	ரூ.	26,580
31.12.2003 அன்று இருப்புநிலைக் குறிப்பில் சரக்கிருப்பு 2003ல் கொள்முதல்		22,530
1.1.2003 முதல் 3.2.2003 வரை கொள்முதல்		22,410
2002ல் விற்பனை		91,500
1.1.2003 முதல் 3.2.2003 வரை விற்பனை		35,400

- 31.12.2003ல் ரூ. 480 மதிப்புள்ள சரக்கு அதன் அடக்கவிலை ரூ. 1,050 மதிப்புள்ளது. போக்கெழுதப்பட்டது. மேலும் அச்சரக்கினை ஜனவரி 2003ல் 1,050என விற்பனை செய்யப்பட்டது. இதனைத் தவிர ஆண்டு முழுவதும் ஒரே மாதிரியான மொத்த வரப விகிதம் 20% ஆகும். சேகரிக்கப்பட்ட சரக்கிருப்பு மதிப்பு ரூ. 3,063. சரக்குகள் அனைத்தும் முழுவதும் காப்பீடு செய்யப்பட்டது. கோரிக்கை தொகையினைக் கணக்கிடுக.

The whole of stock of goods of Ram Gopal & Co was destroyed by fire on 3rd February 2003. No stock register was maintained but the following particulars were available.

	Rs.
Stock on 1.1.2003	26,580
Stock as per Balance sheet as at 31.12.2003	22,530
Purchases for 2003	62,310
Purchases from 1.1.2003 to 3.2.2003	22,410
Sales for 2002	91,500
Sales from 1.1.2003 to 3.2.2003	35,400

While value the stock as on 31.12.2003 Rs. 480 was written off out of the cost price of Rs. 1,050 and this stock was sold in January 2003 for Rs. 1,050. Except for this item, the ratio of gross 20% profit was uniform throughout. The value of stock salvaged was Rs, 3,063. The stock was fully insured against fire. Calculate the amount of claim.

1701/PCMK05

NOVEMBER 2016

MARKETING RESEARCH

Time : Three hours

Maximum : 100 marks

SECTION A — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions of the following.

Answer should not exceed to 2 pages.

1. சந்தையிடுகை ஆய்வின் நோக்கங்களை விளக்கு.
Explain the objectives of marketing research.
2. சந்தையிடுகை ஆய்வு மற்றும் சந்தையிடுகை தகவல்முறை வேறுபடுத்துக.
Distinguish between marketing research and marketing information system.
3. சோதனை ஆராய்ச்சி முறையினை விளக்கு.
Explain the experimental research method.
4. எளிய மற்றும் குறுக்கு அட்டவணைப்படுத்தல் விளக்குக.
Explain the simple and cross tabulation.

5. ஒரு ஆய்வில் கருதுகோள் அமைப்பதின் நோக்கங்களை விளக்கு.

Explain the purposes of setting hypothesis in a research.

6. Chi square சோதனையின் பயன்பாட்டினை விளக்கு.
Explain the uses of chi square test.

7. ஒரு ஆய்வு அறிக்கை எழுதுவதின் நோக்கங்களை கூறு.
State the purposes of writing a report.

8. இரண்டாம் நிலை தரவு சேகரிப்பில் இணையத்தின் பயன்பாட்டினை ஆய்க.
Examine the uses of Internet in secondary data collection.

SECTION B — (3 × 20 = 60 marks)

Answer any THREE of the following.

Answer should not exceed to 4 pages.

9. சந்தையிடுகை துறையில் ஆராய்ச்சியின் முக்கிய பயன்பாடுகளை விவாதி.
Discuss the important applications of research in the field of marketing.

10. முதன்மை தரவு சேகரிப்பின் பல்வேறு முறைகளை விளக்கு.
Enumerate the various methods used to collect primary data.

11. சந்தையிடுகை ஆய்வில் பயன்படுத்தும் பல்வேறு மாற்றகளை விளக்கு.
Explain the various sampling methods used in marketing research.

12. தரவுகளை வகைப்படுத்தும் போது மனதில் கொள்ள வேண்டிய பல்வேறு கொள்கைகளை விவரி.
Describe the principles that should be borne in mind while classifying data into categories.

13. கருதுகோள் சோதனையின் பல்வேறு பிழைகளை உதாரணத்துடன் விளக்கு.
Explain the types of errors in hypothesis testing with example.

14. ஒரு ஆய்வு அறிக்கையின் பல்வேறு உள்ளடக்கங்களை பொருத்தமான உதாரணங்களுடன் விவரி.
Describe the various contents of a research report with suitable examples.

1702/PCMK06

NOVEMBER 2016

CREATIVE ADVERTISING AND SALESMANSHIP

Time : Three hours • Maximum : 100 marks

SECTION A — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions.

Answers not to exceed 2 pages.

1. ஒரு பொருள் சந்தையிடுதலில் விளம்பரத்தின் பங்கினை விளக்கு.
Explain the role of advertising in marketing of goods.
2. விளம்பரம் மற்றும் பிரபலப்படுத்தல் வேறுபடுத்துக.
Distinguish between advertising and publicity.
3. ஒரு விளம்பர நகலின் சிறப்புக்கள் யாவை?
What are the features of an advertisement copy?
4. விளம்பரத்தில் கோஷங்களின் பங்கினை விளக்கு.
Explain the role of slogans in advertising.
5. உங்கள் பொருளுக்கு எவ்வாறு விளம்பரச் செய்தியை உருவாக்குவீர்கள்?
How will you generate advertising message for your product?

6. விற்பனைத்திறனின் அத்தியாவசியங்களை கூறு.
State the essentials of salesmanship.
7. ஒரு விற்பனையாளரின் கடமைகள் யாவை?
What are the duties of a salesman?
8. ஒரு சிறந்த ஊதியத் திட்டத்தின் அத்தியாவசியங்களை பட்டியலிடுக.
List out the essentials of a good compensation plan.

SECTION B -- (3 × 20 = 60 marks)

Answer any THREE questions.

Answers not to exceed 4 pages.

9. ஒரு விளம்பரத்திற்குரிய பல்வேறு ஊடகங்களை விரிவாக விவாதி.
Discuss the various media available for an advertisement in detail.
10. விளம்பரத்தின் திறனை எவ்வாறு சோதனை செய்யலாம்?
How is advertising effectiveness tested?
11. நேர்முக விற்பனையின் பல்வேறு நிலைகளை விவரி.
Describe the steps in personal selling.

12. ஒரு விற்பனையாளர் பயிற்சியின் தேவைகள் யாவை ?
பல்வேறு விற்பனையாளர் பயிற்சி முறைகளை விளக்கு.
What is the necessity of training the salesmen?
Explain different methods of training salesmen.
13. விற்பனையாளர்களை ஊக்குவிக்க பயன்படுத்தும் பல்வேறு நுட்பங்களை விளக்கு.
Explain the techniques that are adopted to motivate the salesmen.
14. விற்பனையாளர்களை கட்டுப்படுத்தும் முறைகளை பற்றி விவாதி.
Discuss the methods of salesmen's control.

1703/PCMK07

NOVEMBER 2016

RETAIL MARKETING MANAGEMENT

Time : Three hours Maximum : 100 marks

SECTION A — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR questions of the following.

Answer should not exceed to 2 pages.

1. சில்லறை சந்தையியலின் பண்புகளை விளக்குக.
Explain the characteristics of retail marketing.
2. சந்தையியல் வழியில் ஏன் ஒரு சில்லறை விற்பனையாளர் தலைவராகக் கருதப்படுகிறது?
Why has the retailer emerged as a leader in the marketing channel?
3. சில்லறை மாதிரியின் தனிஉரிமை வெற்றியடைய காரணங்களை கூறு.
State the reasons for the success of franchising as a retail model.
4. சில்லறை சேவைத்தரத்தின் முக்கியத்துவத்தை விளக்கு.
Explain the importance of retail service quality.
5. காட்சி பெருவர்த்தக மேலாண்மை என்றால் என்ன?
What is visual merchandises management?

6. சில்லறை கடை பிராண்ட்கள் யாவை?
What are retail store brands?
7. சில்லறை விற்பனைக் கலவையின் கூறுகளை விளக்கு.
Explain the components of the retail marketing mix.
8. சில்லறை வணிகத்தில் தனி நபர் விற்பனையின் பங்கினை விளக்கு.
Explain the role of personal selling in retail business.

SECTION B — (3 × 20 = 60 marks)

Answer any THREE of the following.

Answer should not to exceed 4 pages.

9. ஒரு சில்லறை நுகர்வோரின் வாங்கும் நடத்தையை பாதிக்கும் காரணிகளை விளக்கு.
Explain the factors that affect the buying behaviour of a retail shopper.
10. இந்தியாவில் செயல்படுத்தும் பல்வேறு சில்லறை விற்பனை அரசுக் கொள்கைகளை கூறு. அதன் செயல்பாடுகளை விவரி.
Describe the various government policies and implementation on retail business in India.

11. சில்லறை வடிவங்களின் வகைப்பாடுகளை விளக்கு.
Explain the classification of retail formats.

12. வாழ்க்கைபானி வர்த்தக கருத்தை விளக்கு. இந்த கருத்து இந்தியாவில் பிரயோகிக்க கூடியதா? விளக்கு.
Explain the concept of life style merchandising. Is this concept applicable in India? Explain.

13. பொதுவாக சில்லறை விற்பனையாளர்களின் செயல்திறனை அளவிட பயன்படுத்தும் பல்வேறு முறைகளை விவரி.
Describe the various measures commonly used to measure the retailers performance.

14. சில்லறை வணிகத்தில் வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மையின் பங்கு மற்றும் சம்பந்தத்தினை விளக்கு.
Explain the role and relevance of customer relationship management in retail.

1704/PCMK08

NOVEMBER 2016

PRODUCT AND SERVICE MARKETING

Time : Three hours

Maximum : 100 marks

SECTION A — (4 × 10 = 40 marks)

Answer any FOUR of the following questions

Answer not to exceed 2 pages

1. Explain the need for introducing new products in the market.
சந்தையில் புதிய தயாரிப்பு அறிமுகத்தின் தேவைகளை விளக்கு.
2. Explain the various categories of new products.
பல்வேறு வகையான புதிய தயாரிப்புகளை விளக்கு.
3. What are the product support services?
தயாரிப்பு ஆதரவு சேவைகள் யாவை?
4. What is service map?
சேவை வரைபடம் என்றால் என்ன?
5. State the peculiar features of a hospital.
மருத்துவமனையின் விசித்திரமான அம்சங்களை கூறு.

6. State the some typical financial products in the Indian scenario.

இந்திய சூழ்நிலையில் பொதுவான சில நிதி தயாரிப்புகளை கூறு.

7. State the factors influencing the expected service of a customer.

ஒரு வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்க்கப்படும் சேவையினை பாதிக்கும் காரணிகளை கூறு.

8. Explain the customer retention.

வாடிக்கையாளர்களை தக்க வைத்தல் குறித்து விளக்குக.

SECTION B — (3 × 20 = 60 marks)

Answer any THREE of the following questions.

Answers should not to exceed to 4 pages.

9. ஒரு புதிய பொருள் தயாரிப்பின் பல்வேறு நிலைகளை விவரி.

Describe the various stages in the new product development process.

10. ஒரு சேவையின் விலை நிர்ணயம் செய்யும் போது கடைபிடிக்க வேண்டிய அளவு கோள்களை விளக்கு.

Explain the various criteria is to be followed in fixing price for a service.

11. ஒரு நோயாளிக்கு மருத்துவ சிகிச்சை பொறுப்பு சம்பந்தப்பட்ட செயல்பாடுகள் மற்றும் அமைப்புகளை விவரி.

Describe the functions and systems involved with respect to hospital treatment for a patient.

12. சுற்றுலா செயல்பாட்டின் வடிவத்தினை வரைந்து அதன் பல்வேறு அம்சங்களை விளக்கு.

Draw a functional frame work for tourism and explain the different aspects.

13. தகவல் தொழில் நுட்பச் சேவை மேம்பாடு மற்றும் வழக்கமான சந்தையிடுதலை வேறுபடுத்துக.

How does promotion for an information technology service differ from conventional marketing?

14. சேவைச் சந்தையிடுதலில் வாடிக்கையாளர் திருப்தி மற்றும் வாடிக்கையாளர்களை தக்க வைத்திருக்கிற தொடர்பினை விவரி.

Describe the relationship between customer satisfaction and customer retention with regard to service marketing.