

SECOND YEAR EXAMINATIONS IN BACHELOR OF BUSINESS ADMINISTRATION /
COMMERCE (EXTERNAL) – 2007 / 2008 HELD IN AUGUST - 2008

BBA / COM 25 – MARKETING MANAGEMENT

ஒவ்வொரு பகுதியிலிருந்தும் குறைந்தது இரு வினாக்களையேனும் தெரிவுசெய்து, எல்லாமாக
ஐந்து வினாக்களுக்கு விடையளிக்கുക.

நேரம் : 03 மணித்தியாலங்கள்

பகுதி - I

01. (அ) பொருள் வாழ்க்கை வட்ட எண்ணக்கருவினை விபரித்து அதன் பல்வேறு வட்டங்களைப் பற்றி ஏன் சந்தைப்படுத்துனர்கள் விளங்கியிருத்தல் வேண்டும் என விளக்குக. (15 புள்ளிகள்)
- (ஆ) பொருள் வாழ்க்கை வட்டத்தின் இறுதிக் கட்டத்தில் உள்ள பொருள் ஒன்றின் சந்தைப்படுத்துனரின் மாற்று வழிகளைக் குறிப்பிடுக. (5 புள்ளிகள்)
02. இரண்டு நுகர்வோர்கள் ஒரே மாதிரியானவர்கள் அல்ல. உலகமயமாக்கலின் செல்வாக்குடன் கூட வாடிக்கையாளர்கள் பல்வேறுபட்ட செல்வாக்குகளுக்கு முகம் கொடுப்பவர்களாகக் காணப்படுவதுடன் அதனைத் தொடர்ந்து வாடிக்கையாளர்கள் வித்தியாசமான நடத்தையினை வெளிக்காட்டுகின்றனர்.
- (அ) சமூகக் காரணிகள் நுகர்வோர் நடத்தையில் எவ்வாறு செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றது என்பதைக் குறிப்பிடுக. (8 புள்ளிகள்)
- (ஆ) நுகர்வோர் தீர்மானச் செயல்முறையினை விளக்குக. (12 புள்ளிகள்)
03. (அ) சந்தையினைத் துண்டமாக்குவதற்கு கம்பனிகளால் உபயோகிக்கப்படும் மாறிகளை அடையாளம் கண்டு சுருக்கமாக விளக்குக. (12 புள்ளிகள்)
- (ஆ) உமது தெரிவில் உள்ள உதாரணங்களை உபயோகித்து இடம்பதித்தல் (Positioning) எனும் பதத்தினை விபரிக்குக. (8 புள்ளிகள்)
04. (அ) புதிய பொருளுக்கான கருத்துக்களின் (ideas) மூலங்கள் யாவை? (5 புள்ளிகள்)
- (ஆ) புதிய பொருள் விருத்தி செயல்முறையினை (New product Development Process) விளக்குக. (15 புள்ளிகள்)
05. (அ) தள்ளுதல் மேம்படுத்தல் தந்திரோபாயத்தினை (Push Promotional Strategy) இனை விபரிக்குக. இழுத்தல் (Pull) தந்திரோபாயத்தில் இருந்து தள்ளுதல் தந்திரோபாயத்தை வித்தியாசப்படுத்துக. (8 புள்ளிகள்)
- (ஆ) நேரடி சந்தைப்படுத்தலை வரையறுத்து வாடிக்கையாளருக்கும் விற்பனையாளருக்கும் உள்ள நன்மைகளைக் கூறுக. (6 புள்ளிகள்)
- (இ) செயற்றிறன் வாய்ந்த விற்பனை செய்முறையின் படிமுறைகள் யாவை? (6 புள்ளிகள்)

பகுதி - II

06. (அ) வெளிநாட்டு சந்தையில் நுழைவதற்காக நிறுவனங்களால் உபயோகிக்கப்படும் பிரதான தந்திரோபாயங்களை விளக்குக. (10 புள்ளிகள்)
- (ஆ) ஐந்து சர்வதேச பொருள் மற்றும் தொடர்புபடுத்தல் தந்திரோபாயங்களை (Product and Communication Strategy) சுருக்கமாக விளக்குக. (10 புள்ளிகள்)
07. ஒரு நிறுவனம் மூன்று வித்தியாசமான தந்திரோபாய வியாபார அலகுகளை அடையாளம் கண்டுள்ளது. முதலாவது, இரண்டாவது, மூன்றாவது வியாபார அலகுகள் முறையே நாய் (dog), பணப்பசு (Cash Cow), கேள்விக்குறி (Question Mark) என்பனவாக அடையாளம் காணப்பட்டுள்ளன. கேள்விக் குறியில் வளங்களைக் குவிப்பதற்காக நாயினை அகற்றுவது தொடர்பாக நிறுவனம் கருத்திற் கொள்கின்றது.
- இந் நடவடிக்கையின் நன்மையினையும் தீமையினையும் மதிப்பீடு செய்க. இவ்வாறானதொரு நிலைமையில் BCG தாயத்தை உபயோகித்தல் தொடர்பான விளக்கத்தினை உமது ஆய்வு உள்ளடக்குதல் வேண்டும். (20 புள்ளிகள்)
08. உமது தெரிவில் ஒரு பொருளின் சந்தைப்படுத்துனர் என்ற வகையில் நிறுவனத்தின் சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளில் தாக்கத்தை செலுத்தும் சூழல் சக்திகளை விளக்குக. (20 புள்ளிகள்)
09. (அ) பொருளுக்கு விலையிடுகின்றபோது நிறுவனத்தினால் கருத்திற் கொள்ளப்படுகின்ற காரணிகளை விளக்குக. (10 புள்ளிகள்)
- (ஆ) நான்கு வகையான விலையிடல் தந்திரோபாயங்களை உதாரணங்களுடன் விளக்குக. (10 புள்ளிகள்)
10. (அ) 'சந்தைப்படுத்தல் தகவல் முறைமை' எனும் பதத்தினை வரையறுக்குக. (5 புள்ளிகள்)
- (ஆ) சந்தைப்படுத்தல் தகவல் முறைமையின் பிரதான பகுதிகளை அடையாளப்படுத்தி விளக்குக. (10 புள்ளிகள்)
- (இ) சந்தைப்படுத்தல் முகாமைத்துவத்திற்கு உதவுவதற்கான சந்தைப்படுத்தல் தகவல் முறைமை எவ்வாறு உபயோகிக்கப்படுகின்றது என்பதனைக் குறிப்பிடுக. (5 புள்ளிகள்)
