

Reg. No. : .....

Code No. : 10627 B

Sub. Code : CAEC 21

B.A. (CBCS) DEGREE EXAMINATION,  
NOVEMBER 2023.

Second Semester

Economics – Allied

ECONOMICS OF MARKETING

(For those who joined in July 2021 – 2022)

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

PART A — (10 × 1 = 10 marks)

Answer ALL questions.

Choose the correct answer.

1. “சந்தைப்படுத்தல்” என்ற சொல் எதைக் குறிக்கிறது ?  
(அ) புதிய தயாரிப்பு மேம்பாடு  
(ஆ) விளம்பரம் மற்றும் பிற விளம்பர நடவடிக்கைகள்  
(இ) விளம்பரம் மற்றும் இலாப இலக்குகளை அடைதல்  
(ஈ) வாடிக்கையாளர் மதிப்பு மற்றும் திருப்தியை உருவாக்குதல்

What does the term 'marketing' refer to?

- (a) New product development
- (b) Advertising and other promotional activities
- (c) Achieving sales and profit targets
- (d) Creating customer value and satisfaction

2. நுகர்வோரின் வருமானத்தில் எந்தப் பகுதி சந்தைப்படுத்துபவர்களுக்கு ஆர்வமாக உள்ளது?

- (அ) மொத்த வருமானம்
- (ஆ) செலவழிக்கக்கூடிய வருமானம்
- (இ) பணவீக்க வருமானம்
- (ஈ) விருப்ப வருமானம்

Which part of the consumer's income interests the marketers?

- (a) Gross Income
- (b) Disposable Income
- (c) Inflationary Income
- (d) Discretionary Income

3. பட்டியல்கள், ஸ்பான்சர் செய்யப்பட்ட நிகழ்வுகள் மற்றும் டிஜிட்டல் மீடியா இருப்பு ஆகியவை சந்தைப்படுத்தல் கலவை நடவடிக்கையுடன் நெருக்கமாக தொடர்புடையதா?

- (அ) தயாரிப்பு மேம்பாடு
- (ஆ) விலை நிர்ணயம்
- (இ) பதவி உயர்வு
- (ஈ) விற்பனை

Catalogues, sponsored events, and digital media presence are closely associated with the marketing mix activity of?

- (a) Product development
- (b) Pricing
- (c) Promotion
- (d) Sales

4. ஆரம்பகால தத்தெடுப்பாளர்கள் மற்றும் கருத்துத் தலைவர்கள் \_\_\_\_\_ முனைகிறார்கள்.

- (அ) முதலில் அவர்களின் வட்டங்களில் புதிய தயாரிப்புகளை வாங்கவும் மற்றும் அவர்களின் கருத்தை தெரிவிக்கவும்
- (ஆ) முயற்சித்த மற்றும் பரிசோதிக்கப்பட்ட பொருட்களை வாங்கவும்
- (இ) உயர் வகுப்பைச் சேர்ந்தவர்கள், பிற வகுப்பைச் சேர்ந்த பயனர்கள் பின்தொடர்பவர்கள்
- (ஈ) எளிதில் ஆபத்துக்களை எடுக்காதீர்கள்

Early adopters and opinion leaders tend to?

- (a) Buy new products in their circles first and voice their opinion
- (b) Buy tried and tested products
- (c) Being from upper class, users from other classes are followers
- (d) Don't take risks easily

5. ஒரு நிறுவனம் சந்தை விரிவாக்கத்தை அடைய வேண்டும்.
- (அ) விநியோக சேனல்களை மிகவும் திறம்பட பயன்படுத்தவும்
- (ஆ) விளம்பர பிரச்சாரங்களை மிகவும் திறம்பட பயன்படுத்தவும்
- (இ) தங்களின் தயாரிப்புகளை அதிக மூலோபாயமாக விலை நிர்ணயம் செய்யுங்கள்
- (ஈ) மேலே உள்ள அனைத்தும்

To achieve market expansion a company must?

- (a) Use distribution channels more effectively
- (b) Use advertising campaigns more effectively
- (c) Price their products more strategically
- (d) All of the above
6. ஒரு நிறுவனத்தில் யுக்தி சந்தைப்படுத்தல் திட்டமிடல் \_\_\_\_\_ தொடங்கப்படுகிறது.
- (அ) மூத்த திட்டமிடல் ஆலோசகரை பணியமர்த்துதல்
- (ஆ) நிறுவன இலக்குகள் மற்றும் நோக்கங்களை நிறுவுதல்
- (இ) பணி அறிக்கையை எழுதுதல்
- (ஈ) பார்வை அறிக்கையை எழுதுதல்

Page 4 Code No. : 10627 B

In an organization strategic marketing planning must begin with?

- (a) Hiring a senior planning consultant
- (b) Establishing organizational goals and objectives
- (c) Writing the mission statement
- (d) Writing the vision statement

7. சேவைத் துறையில் எத்தனை Ps சந்தைப்படுத்தல் கலவையை உள்ளடக்கியது ?

- (அ) 4Ps (ஆ) 7Ps
- (இ) 10Ps (ஈ) 8Ps

In the service industry how many Ps comprise the marketing mix?

- (a) 4Ps (b) 7Ps
- (c) 10Ps (d) 8Ps

8. “ஒரு நல்ல தயாரிப்பு தன்னைத்தானே விற்கும்” என்ற சந்தைப்படுத்தல் தத்துவத்தில் எந்தக் காலம் செயல்பட்டது ?

- (அ) சந்தைப்படுத்தல் (ஆ) தயாரிப்பு
- (இ) விற்பனை (ஈ) உறவு

In Which period the marketing philosophy of “A good product will sell itself” worked ?

- (a) Marketing (b) Production
- (c) Sales (d) Relationship

Page 5 Code No. : 10627 B

9. பின்வருவனவற்றில் எது “பன்முகப்படுத்தல்” என்பதை விவரிக்கிறது?

- (அ) புதிய சந்தைகளில் புதிய தயாரிப்புகள்  
(ஆ) தற்போதுள்ள சந்தைகளில் புதிய தயாரிப்புகள்  
(இ) ஏற்கனவே உள்ள சந்தைகளில் இருக்கும் தயாரிப்புகள்  
(ஈ) புதிய சந்தைகளில் இருக்கும் தயாரிப்புகள்

Which of the following describes “diversification”?

- (a) New products in new markets  
(b) New products in existing markets  
(c) Existing products in an existing market  
(d) Existing products in new markets

10. இன்று சந்தைப்படுத்துபவர்கள் எந்தப் பண்புகளை விரும்புகிறார்கள்?

- (அ) படைப்பாற்றல் மட்டுமே  
(ஆ) விமர்சன சிந்தனை மட்டுமே  
(இ) படைப்பாற்றல் மற்றும் விமர்சன சிந்தனை இரண்டும்  
(ஈ) படைப்பாற்றல் அல்லது விமர்சன சிந்தனை இல்லை

Which traits are desired of marketers today?

- (a) Only creativity  
(b) Only critical thinking  
(c) Both creativity and critical thinking  
(d) Neither creativity nor ethical thinking

PART B — (5 × 5 = 25 marks)

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

Each answer should not exceed 250 words.

11. (அ) சந்தை என்ற பதத்தின் இலக்கணம் வரைக.

Define the term Market. Explain

Or

(ஆ) பொருளாதார வளர்ச்சியில் சந்தைப்படுத்தலின் பங்கை விவரிக்கவும்.

Describe the role of marketing in economic development.

12. (அ) பொருட்களை வாங்குதல் மற்றும் ஒன்று திரட்டல் செய்யும் செயல்முறையை விவரிக்கவும்.

Describe the Process of procuring and assembling the materials.

Or

(ஆ) வாங்குவதில் உள்ள சிக்கல்களைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.

Discuss the problems of Buying.

13. (அ) தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சியின் நிலைகள் மற்றும் ஒவ்வொரு நிலையிலும் மாற்றியமைப்பதற்கான உத்திகளை விளக்குக.

Explain the stages of Product Life Cycle and strategies to adapt at every stage.

Or

(ஆ) தயாரிப்பு திட்டமிடலின் அம்சங்களை விளக்குங்கள்.

Explain the features of Product Planning.

14. (அ) நல்ல பேக்கிங்கின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குங்கள்.

Explain the importance of good packing.

Or

(ஆ) தரப்படுத்துதலின் நன்மைகள் மற்றும் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.

Discuss the advantages of grading system and importance of grading.

15. (அ) இடைத்தரகர்களின் பணிகளை (செயல்பாடுகளை) விளக்குங்கள்.

Explain the functions of middlemen.

Or

(ஆ) விநியோக சேனலில் சில்லறை விற்பனையாளரின் செயல்பாடுகளைப் பற்றி விவாதிக்கவும்.

Discuss the retailer's activities in the distribution channel.

Page 8 Code No. : 10627 B

PART C — (5 × 8 = 40 marks)

Answer ALL questions, choosing either (a) or (b).  
Each answer should not exceed 600 words.

16. (அ) சந்தைகளின் வகைப்படுத்தலை வரையறுத்து விளக்கவும்.

Define and explain the Classification of Markets.

Or

(ஆ) சந்தைப்படுத்தல் ஆய்வுகளுக்கான அணுகுமுறைகளை விளக்கவும்.

Explain Approaches to Marketing studies.

17. (அ) சேவை சந்தைப்படுத்தலின் சிறப்பியல்பு என்ன?  
What are the characteristics of Service Marketing?

Or

(ஆ) வாங்குதல் மற்றும் நுகர்வோர் முடிவெடுக்கும் செயல்முறையின் சிக்கல்களை விளக்கவும்.

Explain the Problems of Buying or Consumer Decision Making Process.

18. (அ) சேமிப்பகத்தின் முக்கியத்துவத்தை விளக்கவும்.

Explain the classification of product line.

Or

(ஆ) பொருள் கலவை உத்திகளை விளக்குங்கள்.

Explain product mix strategies.

Page 9 Code No. : 10627 B

19. (அ) தரப்படுத்தலின் நன்மை மற்றும் முக்கியத்துவம் பற்றி விவாதிக்கவும்.

Discuss the advantage and importance of grading.

Or

- (ஆ) நல்ல பொதிவின் அம்சங்களை விளக்குங்கள்.

Explain the Features of good packaging.

20. (அ) விநியோக சேனல்களை பற்றி விவாதிக்கவும்.

Discuss the channels of distribution.

Or

- (ஆ) இடைத்தரகர்களின் செயல்பாட்டை விளக்கவும்.

Explain the functions of middlemen.