



## தமிழ்நாடு பல்கலைக்கழகம், தஞ்சாவூர்

முதுநிலைப் பட்டத் தேர்வு

வணிகமேலாண்மை

இரண்டாமாண்டு (நான்காம் பருவம்)

மே 2020

பாடக் குறியீட்டு எண்.  
மு.மே.19.1

தாள் 19.1 : விளம்பரம் மற்றும் விற்பனை மேலாண்மை

Advertising and Sales management

நேரம்: 3 மணி

உயர் அளவு மதிப்பெண்:75

### பகுதி - அ

I. வினா எண் 1 கட்டாய வினா (1x15 = 15)

மற்ற அனைத்து வினாக்களுக்கும் விடையளிக்க. (5x12 = 60)

1. சந்தைப்படுத்துதலில் விளம்பரத்தின் பங்கை முழுமையாக விளக்குக.

Explain the role of advertisement in marketing.

2. அ) விற்பனையில் விளம்பரத்தின் திறனை விரிவாக விவரிக்க.

Discuss the effectiveness of Advertisement on sales.

(அல்லது)

ஆ) விளம்பரத்தில் நுகர்வோர் நடத்தையின் முக்கியத்துவத்தை

ஆராய்க.

Explain the importance of consumer behavior in advertising.

3. அ) விளம்பரத்தினால் ஏற்படும் பயன்பாட்டினை அளவிடுவதற்கான

முக்கிய வழிகாட்டுதல்களை விவாதிக்க.

Discuss the essential guidelines for evaluating the effectiveness of advertising.

(அல்லது)

ஆ) விளம்பர நிறுவனத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் கவனம் செலுத்த

வேண்டிய காரணிகள் யாவை?

What are the factors to be considered in selecting an advertising agency?

4. அ) தனியாள் விற்பனை வரைவிலக்கணம் தந்து அதன் நோக்கங்களை விவரிக்க.

Define personal selling. What are the objectives of personal selling?

(அல்லது)

ஆ) விற்பனை அமைப்பின் பல்வேறு நோக்கங்களைத் தருக.

Explain the purposes of sales organization.

5. அ) ஆள்சேர்த்தலில் உள்ள நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் யாவை?

What are the merits and demerits of recruitment?

(அல்லது)

ஆ) விற்பனை பிரதிநிதிகளை எவ்வாறு பயிற்சி அளித்து

சாதனைகளை ஏற்படுத்துவீர்கள்?

What are the training methods will you employ to motivate a high committed sales force?

6. அ) விற்பனை வரவு- செலவு திட்டத்தைச் செயல்படுத்துவதை

விளக்குக.

Explain the process of making sales budget.

(அல்லது)

ஆ) விளம்பர நற்பயன் அளிக்கக்கூடிய திறனை மதிப்பிடுவதில்

அடக்க பயன்பாட்டு பகுப்பாய்வின் முக்கியத்துவத்தை தருக.

Explain the importance of cost benefit analysis in measuring advertising effectiveness.