NOVEMBER 2025

62617/244C4B/ 245C4B/246C4B/ 247C4B/248C4B 251C4B/217C4B/ 218C4B

Time : Three hours Maximum : 75 marks

PART A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer any TEN questions.

1. Define marketing.
சந்தையியல் வரையறு.

2. What is barter system?
பண்டமாற்று முறை என்றால் என்ன?

3. Mention any two innovations in marketing.
சந்தையியலில் ஏதேனும் இரண்டு புதுமைகளைக் குறிப்பிடுக.

4. Define the term motivation.
ஊக்கப்படுத்துதல் என்ற பதத்தை வரையறு.

5. Write a note on consumerism.
நுகர்வோரியல் பற்றி குறிப்பு எழுதுக.

6. What is product mix?
உற்பத்தி கலவை என்றால் என்ன?

7. How can competition influence price?
போட்டி விலையை எவ்வாறு தீர்மானிக்கிறது?

8. What is meant by dual pricing?
இரட்டை விலை நிர்ணயம் என்பதன் பொருள் யாது?

9. Who are middlemen?
இடைத்தரர்கள் என்போர் யார்?

10. What is 'Teaser advertising'?
டீஸர் விளம்பரம் என்றால் என்ன?

11. Define social responsibility.
சமூக பொறுப்பு வரையறு.

12. What is e-tailing?
இ–டெய்லிங் என்றால் என்ன?

PART B — ($5 \times 5 = 25$ marks)

Answer any FIVE questions

13. Differentiate between traditional and modern marketing concepts.
பாரம்பரிய மற்றும் நவீன சந்தைப்படுத்தல் கருத்துக்களை வேறுபடுத்துக.

14. State the importance of marketing.
சந்தையியலின் முக்கியத்துவத்தைக் கூறுக.

15. What are the demographic factors influencing buyer behavior?
வாங்குபவரின் நடத்தையை பாதிக்கும் மக்கள் தொகை காரணிகள் யாவை?

16. What are the functions of package?
கட்டுமத்தின் பணிகள் யாது?

17. Explain the pricing objectives of a business.
ஒரு வணிகத்தின் விலையியல் இலக்குகளை விளக்குக.

18. List out the advantages of digital media advertising.
டிஜிட்டல் ஊடக விளம்பரத்தின் நன்மைகளை பட்டியலிடுக.

19. What are the benefits of mobile banking?
மொபைல் பேங்கின் நன்மைகள் யாவை?

PART C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions

20. Explain the classification of market with suitable examples.
சந்தையின் வகைப்பாட்டை பொருத்தமான எடுத்துக்காட்டுகளுடன் விளக்குக.

21. Bring out the advantages of segmenting the market.
சந்தைப் பிரிப்பின் நன்மைகளை வெளிக்கொணர்க.

22. Explain the various stages involved in the introduction of new product.
ஒரு புதிய பொருளின் அறிமுகப்படுத்துவதில் உள்ள பல்வேறு நிலைகளை விளக்குக.

23. Explain the functions of personal selling.
தனிப்பட்ட விற்பனையின் செயல்பாடுகளை விளக்குக.

24. Discuss the role of technology in improving CRM practices.
CRM நடைமுறைகளை மேம்படுத்துவதில் தொழில்நுட்பத்தின் பங்கு பற்றி விவாதி.
