

UG-427

BBAM-34

**B.B.A. DEGREE EXAMINATION –
DECEMBER, 2018.**

Third Year

RETAIL MARKETING

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. Define Retailing.

சில்லறை வணிகத்திற்கு இலக்கணம் வரைக.

2. What do you mean by retail marketing?

சில்லறை வணிக வியாபாரம் என்றால் என்ன?

3. State the meaning of retail pricing.

சில்லறை விலையின் பொருள் கூறுக.

4. State the objectives of promotion.

அபிவிருத்தின் நோக்கங்களை கூறுக.

5. What do you mean by management planning in retailing?

சில்லறை விற்பனையில் நிர்வாக திட்டமிடுதல் என்றால் என்ன?

SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. Explain the characteristics of retailing.
சில்லறை விற்பனையின் பண்புகளை விளக்குக.
7. Discuss the various location theories.
பல்வேறு இடம் கோட்பாடுகளை விவாதி.
8. Enumerate the factors influencing on retail pricing.
சில்லறை விலையை தீர்மானிக்கும் காரணிகளை விளக்குக.
9. Discuss the consumer behavior in the retail context.
சில்லறை சூழலில் நுகர்வோர் நடத்தையை விவாதி.
10. Explain the different types of advertising methods.
விளம்பர முறைகளின் வகைகளை விளக்குக.

11. Explain the importance of personal selling

நேரடி விற்பனையின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

12. Distinguish between advertising and personal selling in retail.

சில்லறை விற்பனையில் விளம்பரத்திற்கும் நேரடி விற்பனைக்கும் இடையே உள்ள வேறுபாடுகள் விளக்கு.
