

Total No. of Pages: 1

5674

Register Number:

Name of the Candidate:

**B.M.M / B.Com (MARKETING MANAGEMENT)
DEGREE EXAMINATION, December 2014**

(THIRD YEAR)

(PART - IV)

310 / 730 : INDUSTRIAL AND SERVICES MARKETING

New Regulations / Old Regulations

Time: Three hours

Maximum: 100 marks

**Answer any FIVE questions
All questions carry Equal Marks**

(5 × 20 = 100)

1. Enumerate the importance of industrial marketing.
2. Distinguish between consumer marketing and industrial marketing.
3. What are the characteristics and motives of industrial buyers?
4. How do you classify the industrial goods? Describe.
5. Explain the pricing strategies of industrial products.
6. Describe Industrial goods distribution strategies.
7. How are the services markets segmented describe?
8. What are the missions of service marketing?
9. Define tourism. State and explain the different types of uses of tourism services.
10. Enumerate the advantages of hospital services.

தமிழாக்கம்

ஏதேனும் ஐந்து வினாக்களுக்கு விடையளிக்க

(5 × 20 = 100)

1. ஆலைசார் சந்தையிடுதலின் முக்கியத்துவத்தை விவரிக்க.
2. நுகர்வோர் சந்தையிடுதல் மற்றும், ஆலைகள் சந்தையிடுதல் இடையே உள்ள வேறுபாடுகளைத் தருக.
3. ஆலைப்பொருள்களை வாங்குவோரின் இயல்புகள் மற்றும் நோக்கங்கள் யாவை?
4. ஆலைப்பொருள்களை எவ்வாறு நீவீர் வகைப்படுத்துவீர்- விவரி.
5. ஆலைசார் பொருட்களின் விலை நிர்ணயயுக்திகள் குறித்து விளக்குக.
6. ஆலைப்பொருள்களை வழங்களில் உள்ள யுத்திகளை விவரி.
7. சேவைச் சந்தைகள் எவ்வாறு பகுக்கப்படுகின்றன? - விவரி.
8. சேவை சந்தையிடுதலின் நோக்கங்கள் யாவை?
9. சுற்றுலா - இலக்கணம் தருக. சுற்றுலா சேவைகளை பயன்படுத்துவோரின் பல்வேறு வகைகளை விவரி.
10. மருத்துவச் சேவைகளின் நன்மைகள் குறித்து விளக்குக.

\$\$\$\$\$\$\$