

தமிழ்ப் பல்கலைக்கழகம், தஞ்சாவூர்



முதுநிலைப் பட்டத் தேர்வு

வணிகமேலாண்மை

இரண்டாமாண்டு (நான்காம் பருவம்)

மே 2020

பாடக் குறியீட்டு எண்.
மு.மே.20.4

தாள் 20.4 : உணவுப் பொருள் சில்லறை விற்பனை மேலாண்மை

Food Retailing

நேரம்: 3 மணி

உயர் அளவு மதிப்பெண்:75

பகுதி - அ

I. வினா எண் 1 கட்டாய வினா (1x15 = 15)

மற்ற அனைத்து வினாக்களுக்கும் விடையளிக்க. (5x12 = 60)

1. பரந்த உணவு சந்தைப்படுத்தல் தொழிலின் முக்கியத்துவத்தை விரிவாக விவரிக்க.

Briefly explain the importance of vast food marketing industry.

2. அ) சந்தையியலின் கொள்கைகளை விரிவாக ஆராய்க.

Discuss the principles of marketing.

(அல்லது)

ஆ) உணவு சில்லறை விற்பனையின் பயன்களை விரிவாக விவரிக்க.

Briefly explain the benefits of food retailing.

3. அ) உணவு சில்லறை விற்பனை நிறுவனங்களின் வகைகளை

விளக்குக.

Explain the different types of food retail institutions.

(அல்லது)

ஆ) சில்லறை வடிவத்தின் நோக்கங்களை எடுத்துரைக்க.

State the objectives of retail format.

4. அ) உணவு மதிப்பு சங்கிலியின் மேலாண்மைப் பணிகளை விவரிக்க.

Explain the functions of food value chain.

(அல்லது)

ஆ) உணவுத் தேவையை மாற்றுவதன் அடிப்படையில் STP யின் பணிகளை விவரிக்க.

Explain the functions of STP based on changing food demand.

5. அ) உணவு சில்லறை சந்தைப்படுத்துதலின் உத்திகளை விரிவாக

ஆராய்க.

Discuss the different food retail marketing strategy.

(அல்லது)

ஆ) உணவு சில்லறை தொடர்பின் சிறப்பியல்புகளை விளக்குக.

Explain the various characteristics of food retail communication.

6. அ) விற்பனை முகவர்களின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

Explain the importance of sales agents.

(அல்லது)

ஆ) சந்தையியலின் உணவு உற்பத்திக் காரணிகளை விரிவாக

எடுத்துரைக்க.

State the different factors of food marketing manufacture.