

UG-713

BCOAO-1

**B.Com. DEGREE EXAMINATION –
JUNE, 2009.**

Third Year

(AY 2003–2004 and CY 2004 batches only)

ADVERTISEMENT AND SALESMANSHIP

Time : 3 hours

Maximum marks : 75

SECTION A — (3 × 5 = 15 marks)

Answer any THREE questions.

1. What is advertisement? What are the objectives of advertising?

மு ள்யுப்ரயூஃஜ் றுஃஜ் னஃ ஊஜ் ிஃ னுந்ருக்ஃ ள் த்லீக்ஃ

2. Define Salesmanship.

மு னுது ிம் ஏ ல்நுந்நயு த்லீக்ஃ

3. Distinguish personal selling and advertising.

த்ரஃப்லஃ னுஃ ன் ம்னுந்ரு மு ள்யுப்ரயூஃஜ் னுஃ ிவ்நிபுஃஃ ள் டுஃ

4. What are the advantages of magazine advertising?

சீடு சூக் ழ ள்யூப்ர்பநீஜ் ப்யஜ்க்றூ யுஓ வஈ

5. What do you mean by an advertising media?

ழ ள்யூப்ர சுத்ன்கூக்றூ நீரூபநீ டழ லஊஊவநீ யுநீ ஈ

SECTION B — (4 × 15 = 60 marks)

Answer any FOUR questions.

6. State any five benefits of advertising each to manufactures, dealers and the consumers.

ஓஊப்ரநீயுளஊஊரூ1 வ்வூகீக்ஊஊரூ ம்ஊஊபூ பக்ஊஊவஊஊநீ நூநீ
ழ ள்யூப்ர்பநீயுளஊஊ ட்நூநீயூதலு மீபூநீ ப்யஜ்க்ஓ ள்நூபு கைஓ

7. State the kinds of advertising media.

ழ ள்யூப்ர சுத்ன்கூக்ற ஜ் வஓ க்க்ஓ ள்நூபு கைஓ

8. How will you evaluate the effectiveness of advertising? Explain.

ழ ள்யூப்ர்பநீஜ் ழஓ ள்ழீக்ஓ ள ஃபூவஊஊனி ம்நி- மணீஓ ச்ரூவஊஊஈ
ழ வஓஓ

9. What are the essentials of an advertisement copy?

ழ ள்யூப்ர ப்ஊ ஜ் ஊஊஊ ப்ஓ ட் சூர்ஓக்ஓஊ யுஓ வஈ

10. Point out the attributes of a successful salesman.

