

இலங்கை திறந்த பல்கலைக்கழகம்
 முகாமைத்துவ கற்கைகள் பீடம்
 முயற்சியாண்மையும் சிறு வணிக முகாமைத்துவமும் உயர்தர சான்றிதழ்
 கற்கை நெறி
 OSC2401- முயற்சியாண்மை
 இறுதிப் பரீட்சை- 2023/2024



காலம்: இரண்டு (2) மணித்தியாலம்

திகதி: 11 ஆகஸ்ட் 2024

நேரம்: பி.பி 1.30- பி.பி 3.30

அறிவுறுத்தல்:

அனைத்து வினாக்களுக்கும் விடையளிக்குக.

உங்களது விடைகள் தெளிவாகவும், முறைமையாகவும் எழுதப்பட வேண்டும்.

1. கீழ் தரப்பட்ட பந்தியை கவனமாக வாசித்து, கீழுள்ள வினாக்களுக்கு விடையளிக்க.

பல வருட அனுபவமும், ஆர்வமுள்ள பேக்கர் ஷானி, தனது பொழுதுபோக்கை ஒரு வெற்றிகரமான வணிகமாக மாற்ற வேண்டும் என்று கனவு காண்கிறார். அவர் பல்வேறு சமையல் குறிப்புகளை பரிசோதிக்க விரும்புகிறார். மேலும் அவரது சுவையான விருந்துகளுக்காக நண்பர்கள் மற்றும் குடும்பத்தினரிடமிருந்து பாராட்டுக்களைப் பெற்றுள்ளார். அன்புக்குரியவர்களின் ஊக்கத்துடன், ஷானி ஒரு வீட்டு அடிப்படையிலான பேக்கரி வணிகத்தைத் தொடங்க முடிவு செய்கிறார். ஷானி தனது உள்ளூர் பகுதியில் பேக்கரி பொருட்களுக்கான கேள்வியைப் புரிந்துகொள்ள சந்தை ஆராய்ச்சி ஒன்றை மேற்கொள்கின்றார். அவர் சந்தைகள், உள்ளூர் பேக்கரிகளைப் பார்வையிடுகிறார், மேலும் வாடிக்கையாளர் விருப்பத்தேர்வுகள் மற்றும் விலை போக்குகள் பற்றிய தகவல்களைச் சேகரிக்க ஆன்லைன் ஆய்வுகளை (Online survey) மேற்கொள்கின்றார். மேற்கொண்ட சந்தை ஆராய்ச்சி தரவை பகுப்பாய்வு செய்த பிறகு, தனிப்பயன் கேக்குகள் (customized cakes), கப் கேக்குகள் மற்றும் சிறப்பு பேஸ்ட்ரிகல், உயர்தர, கைவினை பேக்கரி பொருட்களுக்கான (artisanal baked goods) முக்கியத்துவத்தினை (niche market) ஷானி சந்தையில் அடையாளம் காண்கிறார். ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரின் விருப்பங்களுக்கும் ஏற்ப தனித்துவமான சுவை சேர்க்கைகள் மற்றும் தனிப்பயனாக்கப்பட்ட வடிவமைப்புகளை வழங்குவதன் மூலம் தனது வணிகத்தை வேறுபடுத்திக் காட்ட ஷானி தீர்மானிக்கின்றார். அத்துடன் தனது வணிகத்தைத் தொடங்க, தனது வணிக குறிக்கோள்கள், இலக்கு சந்தை, தயாரிப்பு சலுகைகள், விலை மூலோபாயம் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தை கோடிட்டுக் காட்டும் ஒரு வணிகத் திட்டத்தை உருவாக்குகிறார். தேவையான அனுமதிகள் மற்றும் உரிமங்களைப் பெறுவது உட்பட, வீட்டு அடிப்படையிலான உணவு வணிகத்தை நடத்துவதற்கான சட்டத் தேவைகளையும் அவர் ஆராய்கிறார். அடுத்து, பேக்கிங் செய்யத் தேவையான உபகரணங்கள் மற்றும் பொருட்களுடன் தனது வீட்டு சமையலறையை வடிவமைக்கின்றார். அவர் தனது தயாரிப்புகளின் தரத்தை உறுதிப்படுத்த மிக்சர்கள் (Mixture), அடுப்புகள் (Oven) மற்றும் அலங்கார பொருட்கள் போன்ற உயர்தர பேக்கிங் கருவிகளில் முதலீடு செய்கிறார். கூடுதலாக, அவர் தனது சமையலில் பயன்படுத்த புதிய, உள்ளூரில் தயாரான

மூலப்பொருட்களை பயன்படுத்த இயம்புகிறார். வாடிக்கையாளர்களை ஈர்ப்பதற்காக, ஷாணி தனது பேக்கரி தயாரிப்புகளை காட்சிப்படுத்தவும், தனது பேக்கிங் செயல்முறையின் திரைக்குப் பின்னால் உள்ள காட்சிகளைப் பகிர்ந்து கொள்ளவும் ஒரு தொழில்முறை தோற்றமுடைய வலைத்தளம் (professional website) மற்றும் சமூக ஊடக பக்கங்களை துவங்குகின்றார். திருப்தியான வாடிக்கையாளர்களை பெறவும், வழக்கமான வாடிக்கையாளர்களை உருவாக்கவும், வாடிக்கையாளர் பரிந்துரைகளை ஊக்கப்படுத்தவும் விளம்பரங்கள் மற்றும் தள்ளுபடிகளையும் வழங்க உத்தேசிக்கின்றார். கட்டளைகள் வரத் தொடங்கும்போது, சிறந்த வாடிக்கையாளர் சேவையை வழங்குவதிலும், புதிய, சுவையான பேக்கரி பொருட்களை சரியான நேரத்தில் வழங்குவதிலும் ஷாணி கவனம் செலுத்துகிறார். அவர் தனது வாடிக்கையாளர்களுடன் தெளிவான தகவல்தொடர்புகளைப் பராமரிப்பதுடன், எந்தவொரு கேள்விகளுக்கும் முறைப்பாடுகளுக்கும், உடனடியாகவும் தொழில் சார் மனப்பான்மையுடனும் பதிலளிக்கிறார். காலப்போக்கில், ஷானியின் வீட்டு அடிப்படையிலான பேக்கரி வணிகம் சீராக வளர்கிறது, சாதகமான வாய்ப்பு- வார்த்தை பரிந்துரைகள் (positive word of mouth referrals) மற்றும் மீண்டும் மீண்டும் உற்பத்திகளை நுகரும் வழமையான வாடிக்கையாளர்களின் (repeat customers) உதவி இவ்வளர்ச்சிக்கு அபரிதமானது. அவர் தொடர்ந்து புதிய சமையல் குறிப்புகள் மற்றும் வடிவமைப்புகளுடன்; புதுமைகளை உருவாக்கி, தனது வாடிக்கையாளர்களின் வளர்ந்து வரும் புதிய தேவைகள் மற்றும் விருப்பங்களை பூர்த்தி செய்ய தனது தயாரிப்பு வரிசையை விரிவுபடுத்துகிறார்.

- தனது வீட்டு அடிப்படையிலான பேக்கரி வணிகத்தைத் தொடங்க ஷானியை ஊக்குவித்த காரணியை குறிப்பிடுக அத்துடன், அவரது முன் அனுபவம் அவரது தீர்மானத்தில் எவ்வாறு பங்களித்தது என்பதனை விளக்குக?
- ஷாணி தனது பேக்கரியைத் தொடங்குவதற்கு முன்பு சந்தையைப் பற்றிய தகவல்களைச் சேகரிக்க பயன்படுத்திய முறைகளையும், அத்தகவல்களை அவர் பகுப்பாய்வு செய்த முறைகளையும் குறிப்பிடுக?
- ஷானியின் வணிகத்திற்காக நீங்கள் பரிந்துரைக்கக்கூடிய, வணிகப் பெயர் மற்றும் தூரநோக்கு கூற்று (vision statement) யாவை ?
- ஷாணி, கைவினை பேக்கரி பொருட்களுக்கான (artisanal baked goods) கேள்வியினை (niche market) எவ்வாறு அடையாளம் கண்டார் என்பதனை குறிப்பிட்டு, தனது வணிகத்தை போட்டியாளர்களிடமிருந்து வேறுபடுத்திக் காட்ட அவர் கையாண்ட உத்திகளைப் விளக்குக?
- ஷானியின் வணிகத் திட்டத்தின் முக்கிய கூறுகளான வணிக குறிக்கோள்கள், இலக்கு சந்தை, தயாரிப்பு சலுகைகள், விலை மூலோபாயம் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் என்பவற்றினை சுருக்கமாக விளக்குக.
- வீட்டு அடிப்படையிலான உணவு வணிகத்தை நடத்துவதற்கான சட்டத்தேவைகளை உறுதிப்படுத்தவும், பூர்த்தி செய்யவும் ஷாணி மேற்கொண்ட நடவடிக்கைகளை குறிப்பிடுவதுடன், அதன் முக்கியத்திவத்தினை விளக்குக.
- ஷானியின் வாடிக்கையாளர் ஈர்ப்பு மற்றும் தக்கவைப்பு உத்திகளான தொழில்முறை தோற்றமுடைய வலைத்தளம் (professional website), சமூக ஊடகங்கள், விளம்பரங்கள் மற்றும் தள்ளுபடிகள் ஆகியன அவரது வணிகத்தின் வளர்ச்சிக்கு பங்களிக்கும் முறை பற்றி விவாதிக்க.
- ஷானியின் வணிகத்தைப் பற்றி வழங்கப்பட்ட தகவல்களின் அடிப்படையில், அவரது வணிக முயற்சியில் அவர் எதிர்கொள்ளக்கூடிய சாத்தியமான பலம், பலவீனங்கள், வாய்ப்புகள் மற்றும் அச்சுறுத்தல்கள் யாவை? (8 x 5 =40 புள்ளிகள்)

2. a) முயற்சியாளர்களின் வகைகளை குறிப்பிட்டு விளக்குக. (8 புள்ளிகள்)
- b) "முயற்சியாளர்களைப் பற்றி கற்பது என்பது ஒரு பொருளாதாரத்தின் முக்கிய அம்சத்தைக் கற்பது போன்றதாகும்". மேற்கூறிய கூற்றின் அடிப்படையில் ஒரு நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியில் தொழில்முனைவோரின் பங்கைப் பற்றி விவாதிக்க. (12 புள்ளிகள்)
3. a) இலங்கையில் சிறு வணிகங்களின் நவீன, சமீபத்திய போக்குகள் யாவை? (8 புள்ளிகள்)
- b) பெண் முயற்சியாளர்களின் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றி விவாதித்து, பெண் முயற்சியாளர்களை ஊக்குவிப்பதை நோக்கமாகக் கொண்ட இலங்கையில் பல்வேறு அரசாங்கத் திட்டங்களை குறிப்பிடுக. (12 புள்ளிகள்)
4. சிறு குறிப்பு எழுதுக.
- a) முயற்சியாளர் மனநிலை (Entrepreneurial mindset)
- b) முயற்சியாளர் சூழல் அமைப்பு (Entrepreneurial ecosystem)
- c) புத்தாக்க வணிக மாதிரி (Innovative business model)
- d) சமூக ஊடகங்களினால் சிறு வணிகங்களுக்கு விளையும் நன்மைகள்
- e) உள்ளூர் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு கூட்டமைப்பு முயற்சியாண்மை (Collaborative entrepreneurship for local economic development)
- (4 x 5 =20 புள்ளிகள்)

-பதிப்புரிமைக்குரியது-