

**2008
MCU 1203
ASSIGNMENT TEST**

LEVEL 03

BMS



THE OPEN UNIVERSITY OF SRI LANKA

BACHELOR OF MANAGEMENT STUDIES

DEGREE PROGRAMME

2008

MCU 1203

MARKETING

(English, Sinhala)

THE OPEN UNIVERSITY OF SRI LANKA
BACHELOR OF MANAGEMENT STUDIES DEGREE PROGRAMME
LEVEL 03
ASSIGNMENT TEST -2008
MARKETING – MCU 1203
DURATION: TWO (02) HOURS

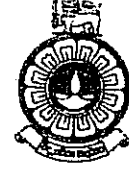


DATE: 31.08.2008

TIME: 10.00 a.m – 12.00 noon

1. Explain the components of marketing environment using suitable examples.
2. How do the personal factors of consumer affect his/her buying behavior?
Explain.
3. What is the difference between marketing information and marketing research?
Explain.
4. As a Marketing manager of a Biscuit company, explain the concepts of segmenting, targeting and positioning using appropriate examples.

ශ්‍රී ලංකා විවෘත විශ්ව විද්‍යාලය
කළමනාකරණ අධ්‍යයන උපාධි පාඨමාලාව
තත්වන මට්ටම



MCU 1203 අලෙවිකරණය
පැවරුම් පරීක්ෂණය - 2008
කාලය පැය දෙක (02) යි.

දිනය : 2008.08.31

වේලාව : පෙ. ව. 10.00 - 12.00 මධ්‍යහ්න

උපදෙස්

මිනූම ප්‍රශ්න තුනකට (03) පිළිතුරු සපයන්න.

සියලුම ප්‍රශ්නවලට සමාන ලකුණු හිමිවේ.

1. සුදුසු උදාහරණයක් සහිතව අලෙවිකරණ පරිසරයේ උපාංග (Components of marketing environment) පැහැදිලි කරන්න.
2. පුද්ගලික කරුණු (Personal factors) පාරිභෝගිකයාගේ හැසිරීමට (Buying behavior) බලපාන්නේ කෙසේද? පහදන්න.
3. අලෙවි තොරතුරු සහ අලෙවිකරණ පර්යේෂණ අතර වෙනස තුමක්ද? පහදන්න.
4. බිස්කට් ආයතනයක අලෙවි කළමනාකරුවෙකු වශයෙන් වෙළඳපොළ බණ්ඩනය (Segmenting), ඉලක්කගතකිරීම (Targeting) සහ ස්ථාපිත කිරීම (Positioning) යන සංකල්ප සුදුසු උදාහරණ සහිතව පහදන්න.