

THE OPEN UNIVERSITY OF SRI LANKA
BACHELOR OF MANAGEMENT STUDIES DEGREE PROGRAMME
LEVEL 03
ASSIGNMENT TEST – 2010
MARKETING – MCU 1203
DURATION – TWO (02) HOURS



DATE : 24.10.2010

TIME : 10.00 a.m – 12.00 noon

Answer three (03) questions only. All questions carry equal marks.

1. As a Marketing consultant for a leading education institute you have been asked by your top management to conduct a presentation on "how marketing strategies can be used to compete in the market". Please identify main components to be included in your presentation.
2. "Sales concept is more effective than production concept when it comes to compete in the market". Do you agree with this statement? Explain.
3. What are the opportunities created for marketers in Sri Lanka after the war?
4. Identify and discuss the relationship between segmentation, targeting and positioning with some examples.

ශ්‍රී ලංකා විවෘත විශ්වවිද්‍යාලය
 කළමනාකරණ අධ්‍යයන උපාධි වැඩසටහන
 තුන්වන මට්ටම
 පැවරුම් පරීක්ෂණය - 2010
 අලෙවිකරණය _MCU 1203
 කාලය : පැය දෙක (02) යි.



දිනය : 2010.10.24	කාලය : පෙ. ව. 10.00 - මධ්‍යහ්ණ 12.00
-------------------	--------------------------------------

ප්‍රශ්න තුන (03)කට පමණක් පිළිතුරු සපයන්න.
 ඔබේ ප්‍රශ්නවලට එක හා සමාන ලකුණු ලැබේ.

1. ඔබගේ ඉහළ කළමනාකාරිත්වය මගින් අලෙවිකරණ ක්‍රම ශිල්ප සම්බන්ධව ආයතනයකට ඇති වැදගත් කම පැහැදිලි කරන මෙන් ඔබගෙන් ඉල්ලා සිටී. ආයතනයේ අලෙවි උපදේශක වශයෙන් ඔබ විසින් ඉදිරිපත් කරන වාර්තාවේ ප්‍රධාන අංග සඳහන් කරන්න.
2. “විකුණුම් සංකල්ප නිෂ්පාදන සංකල්පයට වඩා තරඟකාරිත්වයේදී ඉවහල් වේ.” ඔබ මේ ප්‍රකාශය සමඟ එකඟ වන්නේද? විසඳන්න.
3. යුද්ධයෙන් පසු ශ්‍රී ලංකාවේ අලෙවිකරුවන්ට ඉදිරිපත් වී ඇති අවස්ථා මොනවාදැයි පහදන්න.
4. වෙළඳපල බණ්ඩනය, ඉලක්කගත කිරීම සහ ස්ථානගත කිරීම යන සංකල්පයවල සම්බන්ධතාවය ප්‍රකාශ වන සේ පහදන්න.

இலங்கை திறந்த பல்கலைக்கழகம்
 முகாமைத்துவ பட்டப்படிப்பு நிகழ்ச்சித்திட்டம்
 மட்டம்-03
 ஒப்படை பரீட்சை-2010
 சந்தைப்படுத்தல் (MCU 1203)
 நேரம் : இரண்டு (02) மணித்தியாலங்கள்



திகதி: 24.10.2010

நேரம்: 10.00 am – 12.00 noon

அறிவுறுத்தல்கள்:

- எவையேனும் மூன்று (3) வினாக்களுக்கு மட்டும் விடை தருக.
- எல்லா வினாக்களுக்கும் சம புள்ளிகள் வழங்கப்படும்.

1. நீர் ஒரு முன்னணி கல்வி நிலையத்தில் ஆலோசகர் என கருதிக் கொள்க, உம்முடைய உயர் முகாமை “எவ்வாறு சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்கள் சந்தையில் போட்டி நிலைப்படுத்துவதற்கு பாவிக்கப்படலாம்” என்னும் தலைப்பில் கருத்தரங்கு ஒன்றை நடத்தும்படி கேட்டுக்கொள்கிறது.

உங்களுடைய கருத்தரங்கில் உள்ளடக்கப்பட வேண்டிய முக்கிய மூலக்கூறுகளை அடையாளம் காண்க.

2. “சந்தையில் போட்டியிடுவதற்கு விற்பனை எண்ணக்கருவானது உற்பத்தி எண்ணக்கருவிலும் பார்க்க அதிக செயலாற்றலுள்ளது.” இக் கூற்றை நீர் ஏற்றுக் கொள்கின்றீரா? விளக்குக.
3. யுத்தத்தின் பின்னரான இலங்கையில் சந்தையாளர்களுக்காக உருவாக்கப்பட்டுள்ள வாய்ப்புக்கள் யாவை?
4. துண்டமாக்கல் (Segmentation), இலக்குப்படுத்தல் (Targeting) மற்றும் நிலைப்படுத்தல் (positioning) என்னும் எண்ணக்கருக்களுக்கிடையிலான தொடர்பை சில உதாரணங்களுடன் ஆராய்க.