

ශ්‍රී ලංකා විවෘත විශ්වවිද්‍යාලය  
ව්‍යවසායකත්වය හා කුඩා ව්‍යාපාර කළමනාකරණ වැඩසටහන  
අවසාන පරීක්ෂණය 2010  
අලෙවිකරණයට හැඳින්වීමක් - MCC 1204



කාලය : පැය දෙකයි.

දිනය : 2010.11.07

වේලාව : ප. ව.1.30 - ප. ව.3.30

ප්‍රශ්න 4 කට පමණක් පිළිතුරු සපයන්න.

සියළුම ප්‍රශ්නවලට එක හා සමාන ලකුණු ලැබේ.

1. ගෘහ භාණ්ඩ අලෙවි කිරීමෙහි කුඩා ව්‍යාපාරයක නිරත ඔබ වෙළඳපල බණ්ඩනය, ඉලක්කගත කිරීම හා ස්ථානගත කිරීම යන සංකල්ප යෙදාගන්නේ කෙසේදැයි පහදන්න.
2. “ප්‍රවර්ධනය” අලෙවි මිශ්‍රයේ ඉතාම වැදගත්ම අංගයයි.” මෙම ප්‍රකාශය පිළිබඳ ඔබේ අදහස් තර්කානුකූලව ඉදිරිපත් කරන්න.
3. “අලෙවිකරණය යනු, තරඟකරුවන්ට වඩා හොඳින් පාරිභෝගික ඉඩමකට සහ අවශ්‍යතා තෘප්තිමත් කිරීමයි” කුඩා ව්‍යාපාරයක් නිදසුන් කරගනිමින් මෙම වාක්‍යය පහදන්න.
4. “බාහිර පරිසරය හැමවිටම අලෙවිකරුවකුට වැදගත් වන්නේ ඒ තුළින් වෙළඳපල පිළිබඳ අවබෝධයක් ලබා ගත හැකි විම හේතුවෙනි” මෙම ප්‍රකාශය පැහැදිලි කරන්න.
5. ඔබ කැමති ඕනෑම භාණ්ඩයක් උදාහරණයට ගනිමින් “භාණ්ඩ පිටත වක්‍රය” සංකල්පය පහදන්න.

- හිමිකම් ඇවිරිණි -

**THE OPEN UNIVERSITY OF SRI LANKA  
CERTIFICATE IN ENTREPRENEURSHIP AND  
SMALL BUSINESS MANAGEMENT PROGRAMME  
FINAL EXAMINATION – 2010  
MCC 1204 – INTRODUCTION TO MARKETING  
DURATION : TWO (02) HOURS**



---

**Date : 07<sup>th</sup> November, 2010**

**Time : 1.30 p.m. to 3.30 p.m.**

---

ANSWER ONLY FOUR(04) QUESTIONS. ALL QUESTIONS CARRY EQUAL MARKS.

- (1) Explain how you will use segmentation, targeting and positioning in a small business of furniture.
- (2) "Promotion is the most important element of the marketing mix". Express your views about this statement with logical arguments.
- (3) "Marketing can be defined as satisfying needs and wants of the customers better than competitors". Explain this statement using a selected small business as an example.
- (4) "External Environment in marketing is always helpful since it helps marketers to sense the market". Explain.
- (5) Explain the concept of "product life cycle" (PLC) taking any product of your choice as an example.

இலங்கை திறந்த பல்கலைக்கழகம்

தொழிலுரிமைத்துவமும் சிறிய வியாபார

முகாமைத்துவமும் கற்கை நெறி நிகழ்ச்சித் திட்டம்

இறுதிப் பரீட்சை – 2010

MCC 1204 - சந்தைப்படுத்தல் அறிமுகம்

காலம்: இரண்டு (2) மணித்தியாலம்



திகதி: 07 நவம்பர் 2010

நேரம்: 1.30 பி.ப. 3.30 பி.ப.

ஏதேனும் நான்கு (4) வினாக்களுக்கு மட்டும் விடையளிக்குக. எல்லா வினாக்களும் சம புள்ளிகளைக் கொண்டுள்ளன.

01. ஒரு சிறிய தளபாட வியாபாரத்தில் பிரிவுபடுத்தல்/துண்டாக்கல் (Segmentation), இலக்குப்படுத்தல் (Targeting), நிலைப்படுத்தல் (Positioning) ஆகியவற்றினை எவ்வாறு நீர் பயன் படுத்துவீரென விளக்குக?
02. “சந்தைக் கலப்பில், சந்தைப்படுத்தலை மேம்படுத்தல் (Promotion) மிகவும் முக்கியமான கூறாகும்.” இக் கூற்றினையிட்டு உமது நோக்குகளை தர்க்கரீதியான விவாதங்களுடன் குறிப்பிடுக.
03. “சந்தைப்படுத்தல் என்பது நுகர்வோரின் தேவைகளையும், விருப்பங்களையும் போட்டியாளர்களை விடவும் நன்றாகத் திருப்தியடையச் செய்வதாகுமென வரையறுக்கலாம்”. இக் கூற்றினைத் தெரிவு செய்யப்பட்ட ஒரு சிறிய வியாபாரத்தினை உதாரணமாகக் கொண்டு விளக்குக.
04. “சந்தையினை உணர்ந்து கொள்ள சந்தைப்படுத்தலின் வெளிப்புறச் சூழல், சந்தைப்படுத்துவோர்களுக்கு உதவுவதனால், அது எவ்வேளையிலும் அவர்களுக்கு உதவியாகவுள்ளது.” விளக்குக.
05. “உற்பத்திப் பொருள் வாழ்க்கை வட்டம்” (Product Life Cycle) என்னும் கோட்பாட்டினை நீர் தேர்ந்தெடுத்த ஏதேனும் உற்பத்திப் பொருளொன்றினை உதாரணமாகக் கொண்டு விளக்குக.

(பதிப்புரிமையுடையது)