THE OPEN UNIVERSITY OF SRI LANKA
BACHELOR OF MANAGEMENT STUDIES –LEVEL 03
FINAL EXAMINATION - 2010
MARKETING –MCU 1203

DURATION: THREE (03) HOURS

DATE: 06/02/2010

THE OPEN UNIVERSITY OF SRI LANKA LIBRARY

TIME: 9.30 a.m. - 12.30 p.m.

INSTRUCTIONS:

QUESTION ONE (01) IS COMPULSORY.

ANSWER QUESTION 01 (ONE) AND 03 (THREE) MORE QUESTIONS

1. A firm in the Sri Lankan mobile phone industry recruits you as a Marketing Executive. Prepare a hypothetical Marketing Plan to offer your firm's service of providing network connections to Sri Lankan mobile phone users. (You may use the knowledge about the marketing mix variables in developing your answer.) Highlighting the strategies of competitive firms in the industry may add value to your answer.

(40 Marks)

2. i.. Define the concept of "Marketing"

(04 Marks)

ii. Explain the practical importance of studying Marketing, for a person aspiring to be a future Marketing Manager.

(16 Marks)

3 Suppose, you wish to introduce a new brand of milk powder to the existing competitive market. Explain how do you explore the market, grab people's attention, arouse their interest, and trigger their desire and motivate them to take action to buy your product?

(20 Marks)

4. i. . What are the variables that you would consider in segmenting the market for Office Furniture?

(06 Marks)

ii. Assume that you are a manufacturer of office furniture in the Sri Lankan market. How would you apply the market segmentation concept to segment your market to be a winner? Explain.

(14 Marks)



5. Explain any Four (4) of the following concepts?

1. Selling Concept
2. Target Market
3. Personal selling
4. Maturity stage of a product
5. Market Skimming strategy

(20 Marks)

-Copyrights Reserved-

00291

ශ්‍රී ලංකා විවෘත විශ්වවිද්‍යාලය
කළමනාකරණ අධ්‍යයන උපාධි පාඨමාලාව - 3 වන මට්ටම
MCU1203 - අළෙවිකරණය
අවසාන පරීක්ෂණය - 2010
කාලය - පැය තුනයි.

දිනය - 2010.02.07 වේලාව - පෙ.ව. 9.30 - ප.ව. 12.30 දක්වා

උපදෙස් - ප්‍රශ්න අංක 01 අනිවාර්යයි.
ප්‍රශ්න අංක 01 සහ තවත් ප්‍රශ්න තුනකට පිළිතුරු සපයන්න.

THE OPEN UNIVERSITY OF SRI LANKA LIBRARY

01. ශ්‍රී ලංකාවේ ජංගම දුරකථන සේවා සපයන එක් ආයතනයක් විසින් ඔබව අළෙවි විධායක ලෙස පත් කර සිටී. ඔබේ සේවාදායකයන් සඳහා දුරකථන සම්බන්ධතා සපයනු ලබන ක්‍රියාවලියේදී ඒ සඳහා සුදුසු උපකල්පිත අළෙවි සැළසුමක් පිළියෙල කරන ලෙස ඔබෙන් ඉල්ලා සිටී. (අළෙවි මිශ්‍රයේ විචල්‍යයන් ආශ්‍රයෙන් ඔබේ පිළිතුර ගොඩනගන්න.)

ඔබේ ක්ෂේත්‍රයේ සිටින තරඟකරුවන්ගේ උපක්‍රමයන් ද පිළිතුර ගොඩනැගීමේදී යොදා ගැනීම සුදුසුය. (ලකුණු 40)

02. i. 'අළෙවිකරණය' යන්න නිර්වචනය කරන්න. (ලකුණු 04)

ii. අනාගතයේ අළෙවි කළමනාකරුවකු වීමට අපේක්ෂා කරන ඔබ 'අළෙවිකරණය' විෂයය හැදෑරීමේ ප්‍රායෝගික වැදගත්කම විස්තර කරන්න. (ලකුණු 16)

03. ඔබ දැනට තරඟකාරිත්වයක් පවතින කිරිපිටි වෙළඳපළ සඳහා අළුත් සන්නමකින් කිරි පිටි වර්ගයක් හඳුන්වාදීමට අපේක්ෂා කරන්නේ යැයි උපකල්පනය කරන්න. ඔබේ භාණ්ඩය අළෙවි කිරීමට වෙළඳපළ ගවේශණය කරමින් ජනතාවගේ උනන්දුව හා ආකර්ශණය වර්ධනය කිරීමටත් ඒ තුළින් ඒ කෙරෙහි කැමැත්තක් ගොඩනඟා අවසානයේ මිළදී ගැනීමට යොමු කරන්නේ කෙසේද යන්නත් පැහැදිළි කරන්න. (ලකුණු 20)

04. i. ව්‍යාපාරයන් සඳහා කාර්යාල ගෘහභාණ්ඩ නිපදවන අපට ඔබේ වෙළඳපල බණ්ඩනය කර ගැනීම සඳහා යොදාගත හැකි විචල්‍යයන් කවරේ ද? (ලකුණු 04)

ii. ඔබ ශ්‍රී ලංකාවේ ව්‍යාපාර සඳහා කාර්යාල ගෘහ භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කරයි නම් වෙළඳපළ බණ්ඩනය කර ගැනීමේ සංකල්පය තුළින් වෙළඳපළ ජයගන්නේ කෙසේදැයි පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 16)

05. පහත සඳහන් සංකල්ප හතරක් (04) පැහැදිලි කරන්න.
i. විකුණුම් සංකල්පය
ii. ඉලක්ක වෙළඳපළ
iii. පෞද්ගලික අළෙවිය
iv. භාණ්ඩයක පරිණත අවධිය
v. වෙළඳපළ සාරය උරාබීමේ මිල උපක්‍රමය (ලකුණු 20)

- නිමිකම් ඇවිරිණි. -

இலங்கை திறந்த பல்கலைக்கழகம்
முகாமைத்துவ பட்டப்படிப்பு நிகழ்ச்சித்திட்டம்
மட்டம்-03
இறுதிப் பரீட்சை-2010
சந்தைப்படுத்தல் (MCU 1203)
நேரம் : மூன்று (03) மணித்தியாலங்கள்

THE OPEN UNIVERSITY OF SRI LANKA LIBRARY

திகதி: 06.02.2010 நேரம்: **9.30 am – 12.30 noon**

அறிவுறுத்தல்கள்:

- முதலாம் வினா கட்டாயமானது.
- முதாலாம் வினாவிற்கும் (1) ஏனைய மூன்று (3) வினாக்களுக்கும் விடையளிக்குக.

1. இலங்கை கையடக்கத் தொலைபேசிச் சந்தையில் பங்குபற்றும் நிறுவனமொன்று உம்மை ஒரு சந்தைப்படுத்தல் அதிகாரியாக வேலைக்கமர்த்துகின்றது, எனக் கருதிக் கொள்க. எனின் கையடக்கத் தொலைபேசிப் பாவனையாளர்களுக்கு இணைப்பு வசதிகளை வழங்குவது தொடர்பான ஒரு உத்தேச சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தை வரைக. (உமது விடையில், சந்தைப்படுத்தல் கலவை மாறிகளைப் பயன்படுத்த முடியும்.) குறிப்பிட்ட சந்தையிலுள்ள போட்டி நிறுவனங்களின் தந்திரோபாயங்களைக் குறிப்பிட்டுக் காட்டுவது சிறந்தது.

2. (i). சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கருவை விளக்குக.

(ii). எதிர்காலத்தில் சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாளராக வர விரும்பும் ஒருவருக்கு, சந்தைப்படுத்தலைக் கற்றுக் கொள்வதின் நடைமுறைப் பயன்களை விளக்குக.

3. ஒரு போட்டிச் சந்தைக்கு புது பண்டக்குறியுடனான, ஒரு பால்மாவை சந்தைப் படுத்த நீர் உத்தேசித்துள்ளீர். எனின் சந்தையை ஆய்வு செய்யக் கூடியரீதியிலும், மக்கள் கவனத்தை திசை திருப்பக் கூடிய ரீதியிலும், அவர்களின் ஆர்வத்தைத் தூண்டக் கூடியதாகவும், அவர்களுக்கு விருப்பத்தை ஏற்படுத்தி, கொள்வனவை ஊக்கப்படுத்தக் கூடிய ரீதியில், நீர் எவ்வாறு நடவடிக்கையை மேற்கொள்வீர்?

4.(i) அலுவலகத் தளவாடங்களுக்கான சந்தையை துண்டமாக்கம் செய்யும் போது, நீர் கருத்தில் கொள்ளவேண்டிய மாறிகளை விளக்குக.

(ii) நீர் உள்நாட்டுச் சந்தைக்கு அலுவலக உபகரணங்களை விநியோகிக்கும், ஒரு உற்பத்தியாளரெனக் கருதுக. எனின், சந்தையில் வெற்றி பெறக் கூடிய வகையில் சந்தையைத் துண்டமாக்க நீர் எவ்வாறு சந்தை துண்டமாக்கல் எண்ணக்கருவை பிரயோகிப்பீர்? விளக்குக.

5. பின்வருவனவற்றில் ஏதாவது நான்கு (4) எண்ணக்கருக்களை விளக்குக.

1. விற்பனை எண்ணக்கரு
2. இலக்குச் சந்தை
3. தனியாள் விற்பனை (Personal selling)
4. பொருள் முதிர்ச்சிக் கட்டம்
5. சந்தைப் பாய்ச்சல் தந்திரோபாயம் (Market skimming strategy)

(பதிப்புரிமையுடையது)