THE OPEN UNIVERSITY OF SRI LANKA
BACHELOR OF MANAGEMENT STUDIES DEGREE PROGRAMME
LEVEL 3
ASSIGNMENT TEST: 2016/2017
INTRODUCTION TO MARKETING – MCU1203
DURATION: TWO HOURS

Date: 07th January, 2017	***Time: 02.00 pm – 04.00 pm***

Instructions: Answer any three (03) questions. All questions carry equal marks.

1. ''Marketers apply different marketing strategies to satisfy their customers''.

   Explain above statement with examples quoted from the marketers of banking sector.

2. What are the core concepts of Marketing? Briefly explain.

3. ''In competition, selling concept is more important than marketing concept.''
   Do you agree with this statement? Explain your answer with logical arguments.

4. Using examples describe how marketing environment is important for marketers to make decisions?

-Copy right reserved-

இலங்கை திறந்த பல்கலைக்கழகம்
முகாமைத்துவக் கற்கைகள் பட்டப்படிப்பு நிகழ்ச்சித்திட்டம்
மட்டம் - 03
ஒப்படைப் பரீட்சை: 2016/2017
MCU1203 – சந்தைப்படுத்தலுக்கு அறிமுகம்
காலம்: இரண்டு (02) மணித்தியாலங்கள்

திகதி: 07.01.2017	நேரம்: 02.00 பி.ப. – 04.00 பி.ப

அறிவுறுத்தல்கள்: **எவையேனும் மூன்று (03) வினாக்களுக்கு விடை எழுதுக. எல்லா வினாக்களும் சம புள்ளிகளைக் கொண்டுள்ளன.**

01. "சந்தைப்படுத்துவோர் அவர்களின் வாடிக்கையாளர்களை திருப்திப்படுத்துவதற்கு பலவகையான சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்களை பிரயோகிக்கின்றார்கள்"

மேற்குறிப்பிட்ட கூற்றை வங்கித்துறையில் சந்தைப்படுத்துவோரிலிருந்து எடுத்துக்காட்டான உதாரணங்களுடன் விளக்குக.

02. சந்தைப்படுத்தலின் மையக் கோட்பாடுகள் (core concepts of marketing) யாவை? சுருக்கமாக விளக்குக.

03. "விற்பனைக் கோட்பாடு, சந்தைப்படுத்தல் கோட்பாட்டை விடவும் போட்டியில் மிகவும் முக்கியமானது"

இக் கூற்றினை ஏற்றுக் கொள்கின்றீரா? உங்களின் விடையை தர்க்கரீதியான விமர்சனங்களுடன் விளக்குக.

04. சந்தைப்படுத்துவோருக்கு தீர்மானம் மேற்கொள்வதில், சந்தைப்படுத்தல் சூழல் எவ்வாறு முக்கியமானது என்பதை உதாரணங்களைக் கொண்டு விபரிக்குக.

(பதிப்புரிமையுடையது)