ශ්‍රී ලංකා විවෘත විශ්වවිද්‍යාලය
කළමනාකරණ අධ්‍යයනවේදී (ගෞරව) උපාධි වැඩසටහන
3 වන මට්ටම
අවසාන පරීක්ෂණය - 2018
MCU1203//MSU3503 – අලෙවිකරණය

කාලය : පැය (03) තුනයි

දිනය : 2018.10.20	වේලාව : ප.ව.01.30 - ප.ව.04. 30

උපදෙස්

- "A" කොටසේ ප්‍රශ්නය (ලකුණු 40) සහ "B" කොටසේ ඕනෑම ප්‍රශ්න තුනකට (03) (එක් ප්‍රශ්නයකට ලකුණු 20 බැගින්) පමණක් පිළිතුරු සපයන්න.

"A" කොටස

01. කුක් මහතා තම ප්‍රදේශයේ රාත්‍රී ආහාර අවන්හලක් ඇරඹීමට අදහස් කරයි. එම ක්ෂේත්‍රයේ සැලකිය යුතු වෙළඳපල කොටසක් හිමි කර ගැනීම ඔහුගේ අපේක්ෂාවයි.

එම ප්‍රදේශයේ නිවැසියන්ගේ රාත්‍රී ආහාර පිළිබඳව පාරිභෝගික අවශ්‍යතාවය හඳුනා ගැනීමට වෙළඳපල පර්යේෂණයක් තුලින් තොරතුරු රැස්කර ගත යුතු බවට කුක් මහතා අදහස් කරයි.

මෙම අලෙවි පර්යේෂණයේදී පරියේෂණ සහකරු ලෙස ඔබට පත්වීමක් ලැබී තිබේ.

ඔබේ අලෙවි පර්යේෂණ තොරතුරු ඇසුරින් කුක් මහතා වෙත වාර්තාවක් පිළියෙල කරන ලෙස ඔබෙන් ඉල්ලා සිටී.

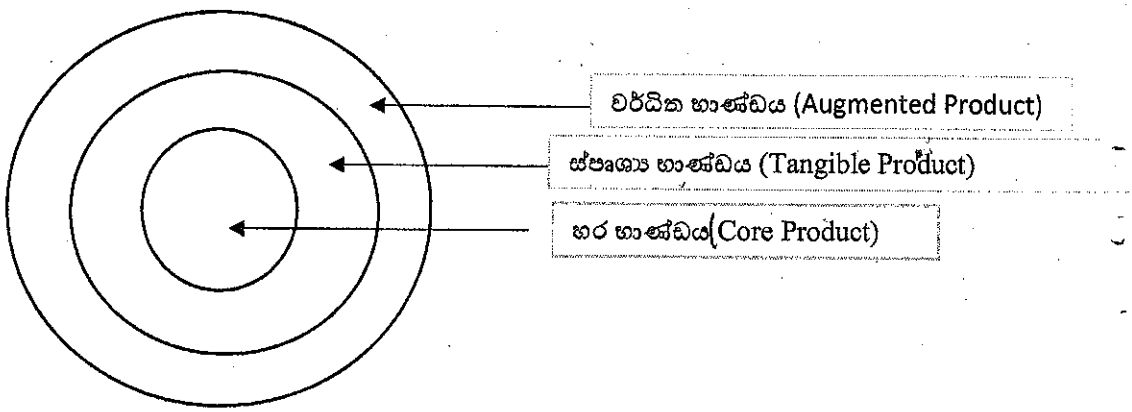
සටහන: එහිදී ඔබේ උපකල්පනයන්, අලෙවි පර්යේෂණ ක්‍රමවේදය සඳහන් කරන්න.
(ලකුණු 40)

"B" කොටස

02. "කරඟකාරිත්වයේදී, අලෙවිකරණ සංකල්පයට වඩා වැදගත් වන්නේ විකුණුම් සංකල්පයයි."

ඔබ මෙම ප්‍රකාශය සමඟ එකඟවේද? ඔබේ පිළිතුර තර්කානුකූලව නිදසුන් සමඟින් පහදන්න.
(ලකුණු 20)

03. විදුලි අර්බුදයට විසඳුමක් ලෙසින් එක් රාජ්‍ය ආයතනයක් සූර්ය පැනල(**solar panel**) ගදුන්වා දීමට අදහස් කරයි. එම ආයතනය එම සූර්ය පැනල ඔබේ නිවෙස් හා කාර්යාල වෙත සවිකර දීමට අදහස් කරයි.



මෙම ව්‍යාපෘතියේ අලෙවිකළමනාකරු ලෙස ඔබව පත් කර සිටී. පාරිභෝගිකයින් තෘප්තිමත් කිරීම සඳහා ඔබ ඉහත සංකල්පය යොදවා ගන්නේ කෙසේද? (ලකුණු 20)

04. (අ) වෙළඳපල බණ්ඩනය යනු කුමක්ද? (ලකුණු 03)

(ආ) ABC සමන් කැටයේ සන්නම් කළමනාකරු වන ඔබට 'වෙළඳපල බණ්ඩනය' යන සංකල්පය උපයෝගී කරගත හැක්කේ කෙසේද? පහදන්න. (ලකුණු 17)

(මුළු ලකුණු 20)

05. කෙටිසටහන් ලියන්න.

(අ) සමාජ මාධ්‍ය අලෙවිකරණ (SMM) (Social Media Marketing)

(ආ) සංකල්ප අලෙවිකරණය (Holistic Marketing)

(ඇ) සම්බන්ධතා අලෙවිකරණය (Relationship Marketing)

(ඈ) මානසික මිල උපායමාර්ගය (Psychological Pricing Strategy)

(ලකුණු 20)

00449

THE OPEN UNIVERSITY OF SRI LANKA

BACHELOR OF MANAGEMENT STUDIES DEGREE (Hons) PROGRAMME

LEVEL – 03

FINAL EXAMINATION -2018

MARKETING – MCU1203/MSU3503

DURATION : 03 HOURS

DATE : 20/10/2018 TIME : 1.30 P.M. - 4.30 P.M.

Instructions : Answer Part A (40 marks) and any three (03) questions from Part B (20 marks each).

Part A

1. Mr. Cook is planning to start a dinner outlet in his area. He hopes to capture a substantial market share in his field. He intends to collect information with regard to the nature of food the residents demanded for their dinner, and therefore wishes to conduct a market research to identify the food requirements of the residents in his area.

   Towards this you have been appointed as a Research Assistant to conduct a market research to get the view of the residents.

   Based on your research findings write a report to Mr. Cook, highlighting the process of marketing research.

   Note: Write your assumptions and methodology. (40 Marks)

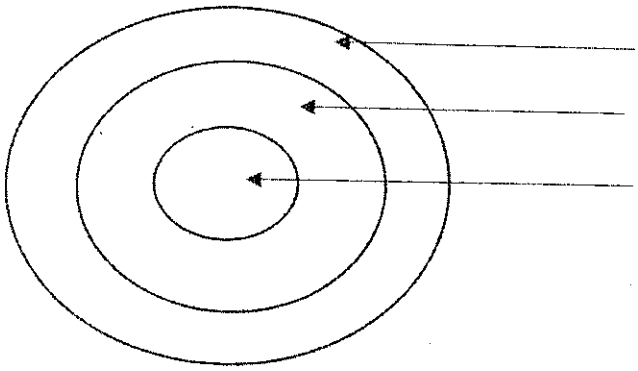
Part B

2 "In competition: Selling concept is more important than Marketing concept''

Do you agree with this statement? Explain your answer with proper justification.

(20 Marks)

3. One of government agencies has introduced solar panel as a solution for energy crisis. The agency hopes to fix those panels to their offices and homes.



You have been appointed as the Marketing Manager of this project.

How can you apply concept given above to satisfy the customers under this new project?

(20 Marks)

4. a. What is market segmentation? (03 Marks)

b. As a brand manager of "ABC " soap, how can you apply market segmentation concept. Explain. (17 Marks)

(Total 20 Marks)

5. Write a short note on

a. Social Media Marketing

b. Holistic Marketing

c. Relationship Marketing (R.M.)

d. Physiological pricing strategy

(20 Marks)

- **Copyright Reserved** -

இலங்கை திறந்த பல்கலைக்கழகம்
முகாமைத்துவ பட்டப்படிப்பு (சிறப்பு) நிகழ்ச்சித்திட்டம்
மட்டம் – 03
இறுதி பரீட்சை -2018
சந்தைப்படுத்தல் – MCU1203/MSU3503
காலம் : மூன்று (03) மணித்தியாலங்கள்

திகதி : 20/10/2018 நேரம் : 1.30 பி.ப – 4.30 பி.ப.

அறிவுறுத்தல்கள் : பகுதி A (40 புள்ளிகள்) மற்றும் பகுதி B இல் எவையேனும் மூன்று (03) (ஒவ்வொன்றும் 20 புள்ளிகள்) வினாக்களுக்கும் விடை எழுதுக.

பகுதி A

1. திரு. குக் தனது பகுதியில் இரவு உணவகம் ஒன்றை ஆரம்பிக்க திட்டமிட்டுள்ளார். தனது துறையில் கணிசமானளவு சந்தைப்பங்கை கைப்பற்ற முடியுமென அவர் நம்புகின்றார். அவர், அப் பகுதி குடியிருப்பாளர்களின் இரவு உணவு கேள்வி தொடர்பான தகவல் சேகரிக்க உத்தேசிக்கின்றார். ஆதலால் அப் பகுதி குடியிருப்பாளர்களின் இரவு உணவு தேவையை கண்டறிய சந்தை ஆய்வொன்றை நடாத்த விரும்புகிறார்.

   இதற்காக அப் பகுதி குடியிருப்பாளர்களின் கருத்துக்களை சேகரிப்பதற்கு, சந்தை ஆய்வை நடாத்த நீங்கள் ஆய்வு உதவியாளராக நியமிக்கப்பட்டுள்ளீர்கள்.

   உங்களின் ஆய்வின் கண்டுபிடிப்புக்களை அடிப்படையாக கொண்டு, சந்தைப்படுத்தல் ஆய்வின் செயல்முறையை வெளிப்படுத்தி திரு. குக் அவர்களுக்கு அறிக்கை ஒன்றை எழுதுக.

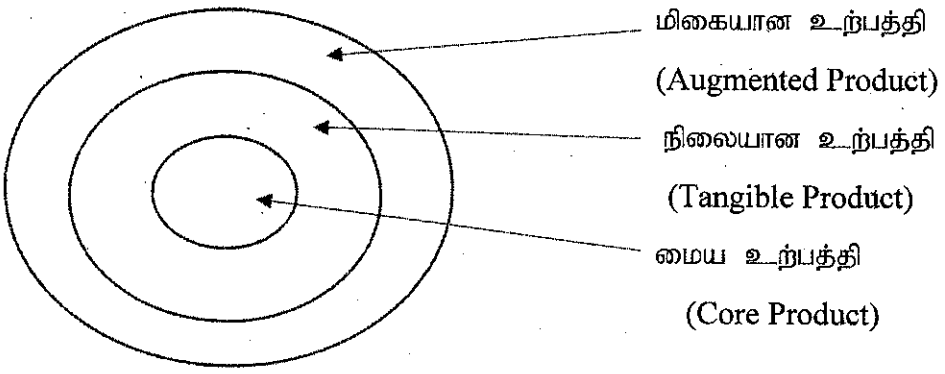
   குறிப்பு: உங்களது அனுமானங்கள் மற்றும் முறையியலை எழுதுக. (*40 புள்ளிகள்*)

பகுதி B

2. "போட்டியில் : விற்பனை எண்ணக்கரு (Selling Concept) சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கருவை (Marketing Concept) விடவும் மிக முக்கியமானதாகும்''. இக் கூற்றை நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்கின்றீர்களா? உங்களின் விடையை தகுந்த நியாயப்படுத்தலுடன் விளக்குக.

(20 *புள்ளிகள்*)

3. சக்தி பிரச்சினைக்கு (Energy Crisis) தீர்வொன்றாக அரச முகவர் நிலையமொன்று சூரிய சக்தி கலத்தை (Solar Panel) அறிமுகம் செய்துள்ளது. குறித்த முகவர் நிறுவனம் தன் அலுவலகங்களுக்கும், வதிவிடங்களுக்கும் அக் கலங்களை பொருத்துவதற்கு எதிர்பார்க்கின்றது.



நீங்கள் இத் திட்டத்தின் சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாளராக நியமிக்கப்பட்டுள்ளீர்கள்.

இப் புதிய திட்டத்தின் கீழ் நுகர்வோரை திருப்திப்படுத்த, மேற் தரப்பட்ட கோட்பாட்டை எவ்வாறு பிரயோகப்படுத்துவீர்கள்? (20 *புள்ளிகள்*)

4. a. சந்தை துண்டமாக்கல் (Market Segmentation) என்றால் என்ன? (03 *புள்ளிகள்*)

b. "ABC" சவர்க்கார வணிக குறி முகாமையாளராகிய (Brand Manager) நீங்கள், எவ்வாறு சந்தை துண்டமாக்கல் கோட்பாட்டை பிரயோகப்படுத்துவீர்கள்? விளக்குக. (17 *புள்ளிகள்*)

(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

5. சிறு குறிப்பெழுதுக.

a. சமூக ஊடக சந்தைப்படுத்தல் (Social media Marketing)

b. முழுமை சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கரு (Holistic Marketing)

c. தொடர்புமுறையான சந்தைப்படுத்தல் (Relationship Marketing)

d. உளவியல் ரீதியான விலையிடல் தந்திரோபாயம் (Psychological pricing strategy)

(20 *புள்ளிகள்*)