ශ්‍රී ලංකා විවෘත විශ්වවිද්‍යාලය

ව්‍යවසායකත්වය හා කුඩා ව්‍යාපාර කළමනාකරණ සහතික පත්‍ර වැඩසටහන - දෙවන මට්ටම

අවසාන පරීක්ෂණය - 2015

අලෙවිකරණයට හැඳින්වීමක් -MCC1204

කාලය : පැය දෙක (02)යි.

දිනය : 2015.11.28	**වේලාව : ප.ව.01.30 - ප.ව.03.30**

උපදෙස් :

- **ඕනෑම ප්‍රශ්න හතරකට (04) පිළිතුරු සපයන්න.**
- **සෑම ප්‍රශ්නයකටම සමාන ලකුණු ලැබේ.**

01. ව්‍යවසායකයන් තරහකාරී වෙළඳපල තත්වයේදී අලෙවි මිශ්‍රයේ එන උපක්‍රමයන් සමතුලිතව පවත්වා ගැනීමේ වැදගත්කම පැහැදිලි කරන්න. **(ලකුණු 25)**

02. අ) ව්‍යවසායකයකුට තම භාණ්ඩ අවසන් පාරිභෝගිකයා දක්වා බෙදා හැරීමට උපයෝගි කර ගත හැකි මාර්ග (Distribution Channels) මොනවාද? පහදන්න. **(ලකුණු 05)**

ආ) සෘජු බෙදාහැරීම හා වක්‍ර බෙදාහැරීමේ මාර්ග අතර වෙනස, කුඩා ව්‍යාපාර ඇසුරින් පහදන්න. **(ලකුණු 20)**

03. ඔබ ඔබේ නගරයේ ජංගම දුරකතන අලෙවිහලක් ඇරඹීමට අදහස් කරයි. ඔබට එම ව්‍යාපාරය සාර්ථක කර ගැනීමට අලෙවි ප්‍රවර්ධන උපක්‍රමයන් යොදා ගත හැක්කේ කෙසේද? **(ලකුණු 25)**

04. මෑතකදි ඔබේ මිතුරකු හතු නිපදවීමේ කුඩා ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීය. භාණ්ඩ ජීව චක්‍රයේ (PLC) ආරම්භක අවධියේ පසුවන ඔහුට සිය ව්‍යාපාරය සාර්ථක කර ගැනීමට සුදුසු අලෙවිකරණ උපක්‍රම යෝජනා කරන්න. **(ලකුණු 25)**

05. පහත සඳහන් දෑ සඳහා කෙටිසටහන් ලියන්න.

i නිෂ්පාදන සංකල්පය (Production concept)

ii හරිත අලෙවිකරණය (Green marketing)

iii අලෙවිකරණ පර්යේෂණ (Marketing research)

iv වෙළඳපල බෙදීයාම (Market Segmentation)

v මිල විශේෂණ උපක්‍රමය (Price differentiation strategy) **(ලකුණු 25)**

- හිමිකම් ඇවිරිණි -

THE OPEN UNIVERSITY OF SRI LANKA
CERTIFICATE IN ENTREPRENEURSHIP AND SMALL BUSINESS MANAGEMENT PROGRAMME
LEVEL 02 - FINAL EXAMINATION- 2015
INTRODUCTION TO MARKETING - MCC 1204
DURATION – TWO (02) HOURS

Date : 28th November 2015	**Time : 01.30 a.m. - 03.30 p.m.**

- ***Answer any four (4) questions.***
- ***All questions carry equal marks.***

1. Explain why entrepreneurs need to maintain a balance among the marketing mix strategies to be competitive in the market. (25 Marks)

2. a. What are the channels available for an entrepreneur to distribute his/her products to the final customers? Explain.

(05 Marks)

b. Explain the difference between direct and indirect channels by using examples in small businesses.

(20 Marks)

3. You are planning to start a mobile phone outlet in your town. Explain how promotional strategies can be used to make your business successful?

(25 Marks)

4. Recently, one of your friends has started a small business to produce mushroom. Propose suitable marketing strategies to be applied in the introductory stage of the Product Life Cycle (PLC).

(25 Marks)

5. Write the short notes on the following
   a. Production concept
   b. Green marketing
   c. Marketing Research
   d. Market Segmentation
   e. Price Differentiation strategy.

(25 marks)

- Copy Right Reserved-

இலங்கை திறந்த பல்கலைக்கழகம்
தொழிலுரிமைத்துவமும், சிறிய வியாபார முகாமைத்துவமும்
நிகழ்ச்சித் திட்டம் - மட்டம் 2
இறுதிப் பரீட்சை – 2015
சந்தைப்படுத்தல் அறிமுகம் - MCC 1204

காலம்: இரண்டு (02) மணித்தியாலங்கள்

திகதி: 28.11.2015	**நேரம்: 01.30 பி.ப. - 03.30 பி.ப.**

அறிவுறுத்தல்கள்: ***எவையேனும் நான்கு (04) வினாக்களுக்கு விடை எழுதுக.***
சகல வினாக்களும் சம புள்ளிகளைக் கொண்டுள்ளன.

01. சந்தையில் போட்டித் தன்மையாகவிருப்பதற்கு தொழிலுரிமையாளர்கள் ஏன் சந்தைக் கலப்பு உபாயங்களுக்கிடையே சமன்பாட்டை பேணல் வேண்டும் என்பதை விளக்குக. (25 புள்ளிகள்)

02. a. தொழிலுரிமையாளருக்கு அவரின் உற்பத்திப் பொருட்களை இறுதி நுகர்வோருக்கு பங்கீடு செய்வதற்காகவுள்ள வழிகள் (Channels) யாவை? விளக்குக. (05 புள்ளிகள)

b. சிறிய வியாபாரங்களிலுள்ள நேரடி, மறைமுக வழிகளுக்கிடையேயுள்ள வேற்றுமைகளை உதாரணங்களைக் கொண்டு விளக்குக. (20 புள்ளிகள்)

03. நீர் கையடக்கத் தொலைபேசி வியாபார நிலையமொன்றினை உமது நகரில் ஆரம்பிக்கத் திட்டமிட்டுள்ளீர். உமது வியாபாரம் வெற்றியடைய வியாபார மேம்படுத்தும் உபாயங்களை எவ்வாறு பயன்படுத்துவீர்? (25 புள்ளிகள்)

04. உமது நண்பரொருவர் அண்மையில் காளான் உற்பத்தியில் சிறிய வியாபாரமொன்றை ஆரம்பித்துள்ளார். உற்பத்தி வாழ்க்கை வட்டத்தின் (PLC) அறிமுகக் கட்டம் தொடர்பான தகுந்த உபாயங்களை இதற்காக முன்மொழிக. (25 புள்ளிகள்)

05. பின்வருபனவற்றிக்கு சிறு குறிப்புக்கள் எழுதுக.

a. உற்பத்திக் கோட்பாடு
b. பசுமை சந்தைப்படுத்தல்
c. சந்தைப்படுத்தல் ஆய்வு
d. சந்தை பகுதியாக்கல்/பிரிவிடுதல் (Market Segmentation)
e. விலை வேறாக்கல் உபாயம் (Price Differentiation Strategy)

(25 புள்ளிகள்)

(பதிப்புரிமையுடையது)