

EASTERN UNIVERSITY, SRI LANKA
FINAL EXAMINATION IN DIPLOMA IN BUSINESS ADMINISTRATION
1999/2000 (Nov'2003)
DBA 203 Marketing Management

Answer any five questions

Time: 03 hours

- Q1.** (a) ஏன் சூழல் பற்றிய விரிவான விளக்கம் சந்தைப்படுத்தல் திட்டமிடலாளர்களுக்கு மிகவும் அவசியமானது? (08 புள்ளிகள்)
- (b) நுகர்வோர் கொள்வனவு நடத்தையின் நான்கு வகைகளும் எவை? (06 புள்ளிகள்)
- (c) நிறுவன ரீதியான கொள்வனவுச் செய்முறையில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகள் எவை? (04 புள்ளிகள்)
- Q2.** (a) தற்போதைய வியாபாரச் சூழலில் சந்தைப்படுத்தல் தகவல் முறைமையின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக. (06 புள்ளிகள்)
- (b) சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சியின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக. (06 புள்ளிகள்)
- (c) துண்டமாக்கல் செய்முறையில் எவ்வாறான சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சி நுட்பங்கள் பயன்படுத்தப்படக்கூடும்? எவ்வாறு? (08 புள்ளிகள்)
- Q3.** (a) ஏன் விலையிடல் தந்திரோபாயங்கள் ஒரே மாதியான பொருட்களுக்கு வேறுபட்ட சூழ்நிலைகளில் மாறுபடுகின்றன? (08 புள்ளிகள்)
- (b) ஏவ்வாறு விளம்பரப்படுத்தலில் இருந்து பகிரங்கப்படுத்தல் வேறுபடுகின்றது? (04 புள்ளிகள்)
- (c) எவ்வாறான வழிமுறைகளில் சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கரு இலாப நோக்கம் அற்ற நிறுவனங்களோடு தொடர்புபடுகின்றது? (08 புள்ளிகள்)
- Q4.** (a) 'பொருட் கலவை' மற்றும் 'பொருள் வரிசை' எனும் பதங்களை வரையறுக்க. (04 புள்ளிகள்)
- (b) நுகர்வோர் கொள்வனவு நடத்தைக்கும் நிறுவன ரீதியான கொள்வனவு நடத்தைக்கும் இடையிலான பிரதான வேறுபாடுகள் எவை? (08 புள்ளிகள்)
- (c) ஒரு சந்தைத் துண்டமாக்கல் தந்திரோபாயத்தை பின்பற்றுவதன் மூலம் நீர் அடைய எதிர் பார்க்கும் நன்மைகளைப் பட்டியற் படுத்துக. (08 புள்ளிகள்)

- Q5. (a) நுகர்வோர் கொள்வனவுச் செய்முறையில் இடம் பெற வேண்டிய ஐந்து தொழிற்பாடுகளும் எவை? (06 புள்ளிகள்)
- (b) இலங்கையின் தற்போதைய சந்தைகளுடன் தொடர்புபட்ட அடிப்படையில் “நுகர்வோர் நடத்தையும் சந்தைப்படுத்துனர்களால் பின்பற்றப்படும் தந்திரோபாயங்களும்” என்பது பற்றி உதாரணங்களுடன் கலந்துரையாடுக. (10 புள்ளிகள்)
- (c) ஒரு உற்பத்தியாளன் தனது பொருட்களை விநியோகிக்கக் கூடிய வேறுபட்ட வழிமுறைகளை அடையாளம் காண்க. (06 புள்ளிகள்)
- Q6. (a) சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாளர்கள் தமது தீர்மானங்களின் போது சமூகத்தை கருத்தில் கொள்ள வேண்டுமா? அப்படியாயின் ஏன்? அவ்வாறு சம்பந்தப்படுத்தாது தவிர்ப்ப தால் ஏற்படக்கூடிய சாத்தியமான விளைவுகள் எவை? (08 புள்ளிகள்)
- (b) ஒரு மேம்படுத்தல் பிரசாரத்தின் விளைவை எவ்வாறு நீர் அளவீடு செய்வீர்? (06 புள்ளிகள்)
- (c) ஏன் விநியோகப்படுத்தல் தீர்மானங்கள் மிகவும் முக்கியமானவை? (06 புள்ளிகள்)
- Q7. (a) சந்தைத்துண்டமாக்கல், சந்தை இலக்குப்படுத்தல் மற்றும் வியாபாரப் பெயர் இடம்பதித்தல் ஆகியவற்றிற்கு இடையிலான வேறுபாடுகள் எவை? ஒவ்வொன்றும் எவ்வாறு செயற்படுகின்றன எனக் கூறுக. (08 புள்ளிகள்)
- (b) பரிட்சார்த்த சந்தைப்படுத்தலின் வகைகள் எவை? அவை ஒவ்வொன்றினதும் நன்மை தீமைகளைக் குறிப்பிடுக. (06 புள்ளிகள்)
- (c) எவ்வாறு விலையை உயர்த்துவதற்கு இடம்பதித்தல் அல்லது வியாபாரப் பெயரிடல் பயன்படுத்தப்படலாம்? (06 புள்ளிகள்)
- Q8. (a) எவ்வாறு மேம்படுத்தல் கலவையினைத் தீர்மானிப்பதில் பொருளின் வாழ்க்கை வட்டம் பயன்படுத்தப்படுகின்றது? (06 புள்ளிகள்)
- (b) புதிய பொருள் அபிவிருத்தியின் பல்வேறுபட்ட படிநிலைகள் எவை? ஒவ்வொரு படி நிலைகளிலும் இடம் பெறும் விடயங்கள் எவை? (08 புள்ளிகள்)
- (c) நுகர்வோரோடு சம்பந்தப்பட்ட எவ்வாறான காரணிகள் விலையைப்பாதிக்கின்றது? (06 புள்ளிகள்)