

EASTERN UNIVERSITY, SRI LANKA
Faculty of Commerce and Management
Part I Examination in Business Administration & Commerce
2001 / 2002 (Re – Repeat)
(External Degree Programme)
BBA / COM 204 Marketing Management



Answer all five (05) questions

Time: 03 hours

- Q1 (a) சந்தைப்படுத்தல் முகாமைத்துவச் செய்முறையில் எவ்வகையான சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகள் உள்ளடக்கப்பட்டுள்ளது? (06 புள்ளிகள்)
- (b) சமூக சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கருவை விபரிப்பதுடன் சமூகத்தின் நீண்டகால தேவைகளை சந்தைப்படுத்துனர்கள் கவனத்தில் எடுத்துக்கொள்ள வேண்டியதன் அவசியப்பாட்டையும் தருக. (07 புள்ளிகள்)
- (c) “சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளானது ஒரு நிறுவனத்தின் நீண்ட கால வாழ்விற்கு அத்தியவசியமானது” எனக் கூறப்படுகின்றது. கடந்த காலங்களில் சந்தைப்படுத்தலின் பங்கு என்ன என்பதையும் நிகழ்காலத்தில் அதனது பங்கு என்ன என்பதையும் விளக்குக. (07 புள்ளிகள்)
- (மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)
- Q2 (a) சந்தைப்படுத்தல் சூழலில் காணப்படும் மாறிகள் எவை? பிரதான சந்தைப்படுத்தல் முறைமையை அமைப்பவர் யார்? சிற்றின சூழலில் எவ்வாறு ஒரு சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாளர் செல்வாக்குச் செலுத்துவார்? (07 புள்ளிகள்)
- (b) நுகர்வோர் கொள்வனவு சந்தையில் செல்வாக்கு செலுத்துகின்ற காரணிகளை சுருக்கமாக விபரிக்குக. (06 புள்ளிகள்)
- (c) வீட்டில் பாவிக்கப்படும் கணனி ஒன்றை முதல் தடவையாக கொள்வனவு செய்பவராக உங்களைக் கருதுக. நுகர்வோர் தீர்மானச் செயன்முறையில் நீங்கள் எத்தகைய படிமுறைகளை மேற்கொள்வீர்கள்? (07 புள்ளிகள்)
- (மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)
- Q3 (a) பண்டக்குறியிடலினால் (branding) உற்பத்தியாளர்களுக்கும் நுகர்வோர்களுக்கும் ஏற்படும் நன்மைகளை விளக்குக. (06 புள்ளிகள்)

(b) “ஓர் சிறந்த விளம்பரப்படுத்தலானது நுகர்வோரை அவசியம் திருப்திப்படுத்த வேண்டும்” இக் கூற்றை ஆராய்க.

(07 புள்ளிகள்)

(c) பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை விநியோகிப்பதற்கு இடைத்தரகர்கள் ஏன் பயன்படுத்தப்படுகின்றார்கள்? அவர்களின் தொழிற்பாடுகளை விளக்குக.

(07 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

Q4 (a) ஒரு பொருளுக்கான விலையினை கம்பனியானது எவ்வாறு தீர்மானிக்கின்றது என்பதை விளக்குக.

(06 புள்ளிகள்)

(b) மேம்படுத்தல் பற்றிய மிகப் பொதுவான விமர்சனங்கள் எவை? அவற்றுக்கு சந்தைப்படுத்துவோர் எவ்வாறு பதிலளிக்கின்றனர்?

(07 புள்ளிகள்)

(c) “பொருள் வாழ்க்கை வட்டத்தின் (Product life cycle) கடைசி கட்டமான வீழ்ச்சிக் கட்டத்தை ஒரு பொருள் அடையும் போது முகாமையாளர்களினால் செய்யக்கூடியது ஒன்றுமில்லை” இக்கூற்றை ஏற்றுக்கொள்கின்றீரா இல்லையா என்பதை தகுந்த ஆதாரங்களுடன் விளக்குக.

(07 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

Q5 (a) ஒரு விநியோக வழிமுறையொன்றை தெரிவு செய்கின்ற போது நிறுவனம் கவனம் செலுத்த வேண்டிய காரணங்கள் யாவை?

(06 புள்ளிகள்)

(b) சந்தைப்படுத்தல் தத்துவத்தை கடைப்பிடிக்கின்ற ஒரு நிறுவத்திற்கு பொருத்தமான இலக்கு சந்தைகளை தெரிவு செய்கின்ற போது ஒரு நிறுவனம் கவனம் செலுத்த வேண்டிய காரணங்கள் யாவை?

(07 புள்ளிகள்)

(c) “வாடிக்கையாளர்களது தேவைகளையும் கொள்வனவுச் செயன்முறையையும் விளங்கிக் கொள்வது சிறந்த சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்களை உருவாக்குவதற்கு அவசியமானதாகும்” ஆராய்க.

(07 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)