



EASTERN UNIVERSITY, SRI LANKA
FACULTY OF COMMERCE AND MANAGEMENT

PART I EXAMINATION IN BACHELOR OF BUSINESS ADMINISTRATION & COMMERCE 2003/04
EXTERNAL DEGREE PROGRAMME (MARCH - 2005)

BBA/BCOM 204 MARKETING MANAGEMENT

Answer Five Questions including question No. 01.

Time : 03 hours

01. பின்வரும் விடய ஆய்வினை வாசித்து, அதன் கீழ்வரும் வினாக்களுக்கு விடையளிக்குக:

Upul Wickremasinghe ஓர் முகாமைத்துவக் கணக்காளர் ஆவார். அவர் பின்வரும் கற்கை நெறிகளை நிறைவு வெய்துள்ளார், தொழில்நுட்பக் கல்லூரியில், கணக்கியல் டிப்ளோமா றீ ஜயவர்த்தனபுர பல்கலைக்கழகத்தில், அடிப்படை கணக்கியல், பட்டப்படிப்பு மற்றும் முகாமைத்துவ கணக்கீட்டு டிப்ளோமா உறுதிப்படுத்தப்பட்ட இலங்கை முகாமைத்துவ கணக்காளர் அமைப்பு.

அவர் Diploma in Accountancy படித்துக் கொண்டிருக்கும் போது அரச திணைக்களத்தில் Book Keeper ஆக பணிபுரிந்ததுடன், தனது பட்டப் படிப்பிற்கான நடைமுறைப் பயிற்சியினை ஓர் கணக்காய்வு நிறுவனத்தில் மேற்கொண்டுள்ளார். இவர் ஓர் கிராமவாசி ஆகும். இவர் தனது உரையாடல் திறனை வளர்த்துக் கொள்வதற்கு பெருமளவு முயற்சி செய்வதுடன் ஆங்கிலத்தினை தொழில் மொழியாக ஓரளவு பயன்படுத்தவும் இயலுமானதாக உள்ளது.

அண்மையில் நிறுவப்பட்ட ஏற்றுமதி நோக்கினைக் கொண்ட ஓர் வியாபார நிவனத்தில் இவர் தற்போது முகாமைத்துவப் பயிலுனராகத் தெரிவு செய்யப்பட்டுள்ளார். முகாமைத்துவத் துறையில் இவரின் முதல் அனுபவம் இதுவாகும். ஆனால் இவர் தனது பயிற்சியினை பூர்த்தி செய்யும் முன்னராக இவரது காரியாலயத்திலுள்ள சிரேஷ்ட முகாமைத்துவக் கணக்காளர் மாரடைப்பினால் இறந்து விட்டார். இதனால் இப் பதவிக்கு Upul நியமிக்கப்பட்டார். Upul இற்கு ஏற்றுமதி, இறக்குமதி சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பாக எவ்வித அனுபவமும் இல்லாதிருந்த போதிலும் இதனை அவர் ஓர் சவாலாக ஏற்றுக்கொண்டார்.

இவரின் முதலாவது செயற்பாடாக South Africa வில் இருந்து இறக்குமதி செய்யப்படும் canned fish கட்கான சந்தை பற்றிய ஓர் ஆய்வாகக் காணப்பட்டது. நிறுவனத்தின் இயக்குனர் ஒருவரால் போட்டி விலையில் நீண்டகால இலகுக் கடனடிப்படையில் canned fish இனை பாரிய அளவில் வழங்கக் கூடிய ஓர் வழங்குனரைக் கண்டுபிடித்தார். இவ் இயக்குனர் இந் நடவடிக்கை மூலம் கம்பனிக்கு கிடைக்கக் கூடிய இலாபத்தினையும் நன்மைகளையும் விளக்கி, குறித்துக் காட்டி ஓர் எழுத்து மூலமான படிவத்தை இயக்குனர் சபைக்குச்

சமர்ப்பித்தார். ஆனால் ஏனைய இயக்குர்களால் இது ஏற்றுக் கொள்ளப்படவில்லை. ஏனெனில் கம்பனியினால் canned fish தொடர்பில் இதுவே முதல் நடவடிக்கை ஆகும்.

ஆகையினால் உயநென கணா சந்தை தொடர்பில் அளைத்து விடயங்களையும் ஆ செய்து அடுத்த இயக்குனர் கலந்துரையாடலில் அறிக்கை சமர்ப்பிக்குமாறு Upul கேட்டு கொள்ளப்படுகின்றார்.

வினாக்கள்:

01.

a) நீங்கள் ஓர் இளம் முகாமையாளர் எனில், இவ் ஆய்வில் Upul லின் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டிய நடவடிக்கைகள் எவை?

(06 புள்ளிகள்)

b) நாட்டின் Canned - fish சந்தை தொடர்பான தகவல்களை அறிந்து கொள்வதற்கு, business - Communication கற்கை நெறியின் எப்படி இவருக்குத் துணை புரியும்?

(06 புள்ளிகள்)

c) தகவல்களை சேகரிப்பதற்காகப் பயன்படுத்தப்பட வேண்டிய உள் வெளியக தொடர்பாடல் தந்திரோபாயங்கள் எவை?

(06 புள்ளிகள்)

d) அவரது ஆய்வின் மூலம் இலங்கையில் Canned - fish இற்கான உள் கேள்வி இருப்பது அறியப்பட்டது. ஆனாலும் தனியார் மற்றும் அரசு இறக்குமதியாளர்களால் தற்போதைய கேள்வியில் 90% பூர்த்தி செய்யவர்களாகக் காணப்படுகின்றனர். ஆகையினால் மிகுதியான ஈடுசெய்வதற்காக ஓர் போட்டிப் பொருள் தேவைப்பாடாக உள்ளது. குறைந்த விலையுடையதாக இருப்பதுடன் அதிகளவு விளம்பரப்படுத்தல் கொண்டதாகவும் இருக்க வேண்டும். கண்டுபிடிக்கப்பட்ட தகவல்கள் அடிப்படையில் இயக்குனர் சபைக்கு சமர்ப்பிப்பதற்கான அறிக்கையினைத் தயார் செய்ய

(10 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 28 புள்ளிகள்)



a) நிறுவனக் கொள்வனவு நடத்தையினையும், நுகர்வோர் கொள்வனவு நடத்தையினையும் இனங்கண்டு, அவற்றிற்கு இடையிலான வேறுபாட்டினை சுருக்கமாக விபரிக்குக?

(09 புள்ளிகள்)

b) நுகர்வோர் கொள்வனவு நடத்தையில் தாக்கம் செலுத்தும் காரணிகள் எவை? ஒவ்வொரு காரணிகளையும் உதாரணத்துடன் சுருக்கமாக விளக்குக.

(09 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 18 புள்ளிகள்)

a) நுகர்வோர் மீதும் போட்டியாளர் மீதும் ஒரே அளவிலான கவனம் செலுத்த வேண்டியதற்கான காரணம் யாது?

(09 புள்ளிகள்)

b) "விலையினை அடிப்படையாகக் கொண்ட போட்டித் தன்மையானது மிகவும் அபாயகரமானதாகும். ஏன் அவ்வாறு என்பதை விளக்கி இக் கூற்றை ஆராய்க.

(09 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 18 புள்ளிகள்)

a) "சமூக சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கரு" வினை விளக்குக. சந்தையாளர்கள், சமூகத்தின் மீதும், சூழல் மீதும் ஏன் கவனம் செலுத்த வேண்டும்?

(08 புள்ளிகள்)

b) இலங்கை சந்தைகளில், நுகர்வோர் ஊக்கப்படுத்தல் மிகவும் பிரபலமானதாகும். ஏன்?, சந்தையாளர்கட்கு நுகர்வோர் ஊக்கப்படுத்தலினால் கிடைக்கும் நன்மைகள் எவை?

(10 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 18 புள்ளிகள்)

a) இலங்கை போன்ற நாடுகளில் "Word of Mouth" என்னும் முறையான சந்தைப்படுத்தலில் வினைத்திறனான ஓர் முறையாகக் காணப்படுகின்றது. ஏற்றுக்கொள்கிறீரா? ஆம் எனில் ஏன்?

(08 புள்ளிகள்)

b) "சந்தைப்படுத்தல் கலவை" என்பதனால் விளங்கிக் கொள்வது யாதெனக் கருக்கமாக விளக்குக. அத்துடன் நிதிச்சேவை சந்தைப்படுத்தலின் இது பொருத்தப்பாட்டினை ஆராய்க.

(10 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 18 புள்ளிகள்)

a) வங்கி சந்தைப்படுத்தலின் அடிப்படையில் சந்தை துண்டாடல், இலக்கு சந்தைப்படுத்தல் என்பனவற்றின் முக்கியத்துவத்தினைக் குறிப்பிடுக.

(09 புள்ளிகள்)

b) வினைத்திறனான சந்தைத் துண்டாடலின் நன்மைகளை விபரிக்குக.

(09 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 18 புள்ளிகள்)

a) "சந்தை ஆய்வினை வரைவிலக்கணப்படுத்தி சந்தைப்படுத்தல் ஆய்வு" என்னும் பதங்களுக்கிடையிலான வேறுபாட்டினை விளக்குக.

(09 புள்ளிகள்)

b) உதாரணங்கள் மூலம் "முதல் தர", "இரண்டாம் தர" ஆய்வினை வேறுபடுத்துக. இரண்டாந்தர ஆய்வினை பயன்படுத்துவதிலுள்ள வரையறைகளை விளக்குக

(09 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 18 புள்ளிகள்)

08. பின்வருவனவற்றிற்கு சிறுகுறிப்பு எழுதுக.

- a) பொருள் எண்ணக்கரு
- b) SWOT ஆய்வு
- c) பொருள் இடம்பதித்தல் (Product positioning)
- d) விற்பனை மேம்படுத்தல்
- e) சேவை சந்தைப்படுத்தல்
- f) சுந்தை துண்டமாக்கல்