

யா/ உடுப்பிட்டி மகளிர் கல்லூரி வணிகக்கல்வி (Business studies)

உயர்தர வர்த்தக பாட மாணவர்களுக்கான விடுமுறைகால சுயகற்றலுக்கான

பயிற்சி வினாக்கள் - 2020

தரம் 13

14.4 சந்தைப்படுத்தல் கலவை

சந்தைப்படுத்துவோர்கள் நுகர்வோர்களுக்கு பொருள்களை சந்தைப்படுத்தும் போது கையாளும் பல்வேறு உபாய வழிமுறைகள் சந்தைப்படுத்தல் கலவை எனப்படும். சந்தைப்படுத்தல் கலவை “ இலக்கு சந்தையில் அதன் சந்தைப்படுத்தல் நோக்கங்களைத் தொடர நிறுவனம் பயன்படுத்தும் சந்தைப்படுத்தல் கருவிகளின் தொகுப்பாகும் “ எனக் கூறலாம். அந்த வகையில் வணிகர் ஒருவரின் பார்வையில் சந்தைப்படுத்தல் மாறிகளை 4Ps என வகைப்படுத்தமுடியும். அவையாவன

1. உற்பத்திப் பொருள் (**P**roduct)
2. விலை (**P**rice)
3. இடம் (**P**lace)
4. மேம்படுத்தல் (**P**romotion)



உற்பத்திப் பொருள் - **Product**

- உற்பத்திப் பொருளின் பல்லினத்தன்மை - Product differentiation
- தரம் - Quality
- வடிவமைப்பு - Design
- குணாம்சங்கள் - Features
- பண்டக்குறி / சின்னம் - Brand
- பொதி - Package
- அளவு - Quantity
- உத்தரவாதம் - Warranty
- ஆக்கம் - Creative
- விற்பனைக்கு பிந்திய சேவைகள் - After sales services

விலை – Price

- பட்டியல் விலை - Listed Price
- கழிவுகள் - Discounts
- கடன் நிபந்தனைகள் - Credit conditions
- கொடுப்பனவு முறை - Payment Methods
- கொடுப்பனவுக் காலம் - Payment Period

இடம் - Place

- விநியோக வழிமுறைகள் - Distribution channels
- உள்வாங்கல் - Coverage
- பிரதேசம் - Area
- வழிக்கலவை - Channel mix
- இருப்பு - Inventory
- போக்குவரத்து - Transport
- இடைத்தரகர் - Inter mediator

மேம்படுத்தல் - Promotion

- விளம்பரப்படுத்தல் - Advertising
- விற்பனை மேம்பாடு - Sales Promotion
- மக்கள் தொடர்பும் பிரசித்தமும் - Public Relationship & Publicity
- தனிப்பட்ட விற்களை - Personal Selling
- நேர் சந்தைப்படுத்தல் - Direct Marketing

சேவைச் சந்தைப்படுத்தல் மாறிக்கு 4Ps உடன் பின்வரும் 3Ps ஐ சேர்த்துக் கொள்ளல் வேண்டும்.

- மனிதர் - People
- செயன்முறை - Process
- பொளதிகச்சூழல் - Physical Environment



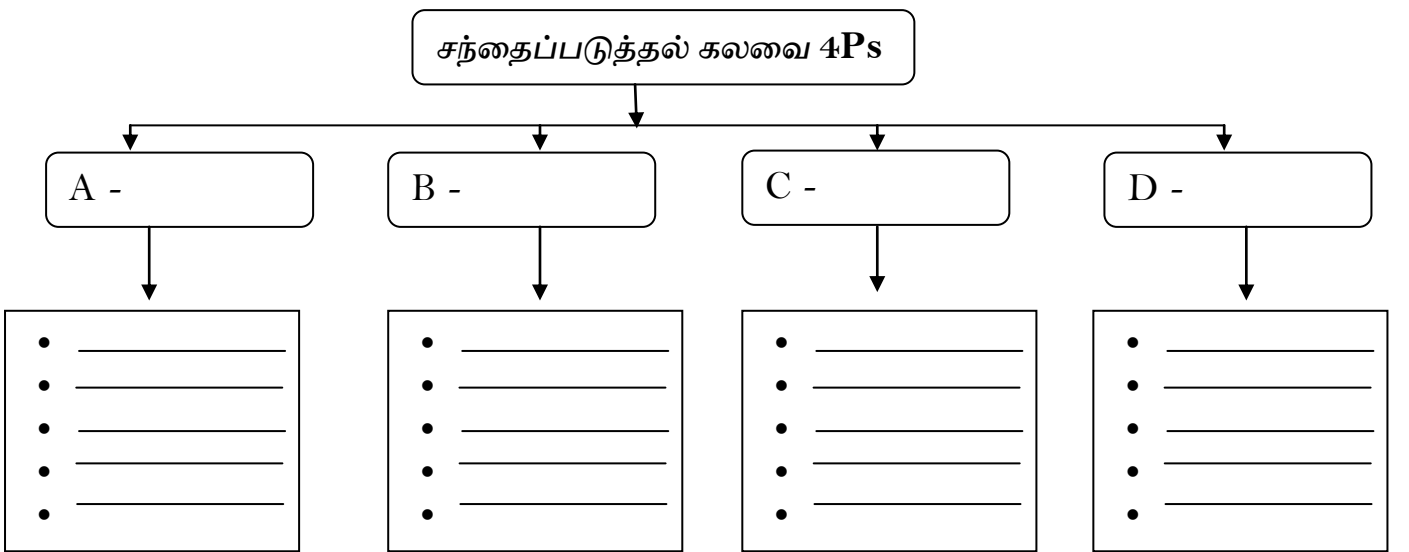
வாடிக்கையாளர் பார்வையில் சந்தைப்படுத்தல் கலவையினை 4Cs என வகைப்படுத்த முடியும். ஆம் மாறிகளாவன

- நுகர்வோர் தேவைகளும் விருப்பங்களும் - Customer Needs & wants
- கிரயம் - Cost
- வசதி - Convenience
- தொடர்பாடல் - Communication

வெற்றிகரமான சந்தைப்படுத்தலுக்கு சந்தைப்படுத்தல் கலவையின் முக்கியத்துவம்

- நுகர்வோரின் தேவை விருப்பங்களை பூர்த்தி செய்வதற்கு ஏற்றவகையில் பொருட்களை சந்தைக்கு முன்வைப்பதற்கு வசதியளித்தல்.
- பல்வேறு மேம்படுத்தல் முறைகளை கையாளுவதனால் பொருள்களை கொள்வனவு செய்வது இலகு.
- உற்பத்திப் பொருள்களை மிக இலகுவாக கொள்வனவு செய்யக்கூடியவாறு விநியோகித்தல்.

01. சந்தைப்படுத்தல் கலவை மாறிகளான 4Ps தொடர்பான மாறிகளையும் அவற்றின் கருவிகளையும் பின்வரும் வரைபடத்தில் உள்ள வெற்றிடங்களை நிரப்புக.



02. சேவைச் சந்தைப்படுத்தலில் காணப்படும் ஏழு மாறிகளையும் (7PS) குறிப்பிடுக.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

03. பின்வரும் சந்தைப்படுத்தல் கலவை தொடர்பான அட்டவணையின் இடை வெளிகளை நிரப்புக.

விற்பனையாளர் நோக்கில்	நுகர்வோர் நோக்கில்
1. உற்பத்திப்பொருள்	
2. விலை	
3. இடம் / விநியோகம்	
4. மேம்படுத்தல்	