

A STUDY ON MARKETING PROBLEMS FACED BY
VAKARAI KORALAI PATTU NORTH M.P.C.S LTD. AND
THE SOLUTION.

NALLARATNAM VIGITHAN



Project Report
Library - EUSL

DEPARTMENT OF MANAGEMENT
FACULTY OF COMMERCE AND MANAGEMENT
EASTERN UNIVERSITY
SRI LANKA
2006

இன்றைய போட்டிநிறைந்த உலகானது பல்வேறு தறைகளிலும் அதனது செயற்பாடுகளை விஸ்தரித்துக் கொண்டு செல்கின்றது. அவ்வாறான அபிவிருத்தி நோக்கிய செயற்பாடுகளில் வர்த்தக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட்டுக்கொண்டிருக்கும் கூட்டுறவுச்சங்கங்களின் வெற்றிக்கு அதனுடைய திறமையான சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளும் அவற்றுக்குரிய செயற்பாடுகளுமே வழிகோலாக அமைகிறது.

இந்த வகையில் கோறணைப்பற்று வடக்கு வாகரைப்பலநோக்கு கூட்டுறவுச்சங்கத்தின் சந்தைப்படுத்தல் செயற்பாடானது வாடிக்கையாளர் திருப்திக்கு எந்தனவு பங்களிப்பு செய்கிறது, வாடிக்கையாளர்களின் தற்போதைய திருப்திநிலை எவ்வாறு காணப்படுகின்றது. என்பன பற்றி இவ்வாய்வு மூலம் அறியக்கூடியதாகவுள்ளது. இதற்கென பலநோக்கு கூட்டுறவுச்சங்கத்தின் வாடிக்கையாளர் திருப்தி தொடர்பிலான 4 நடவடிக்கைகளை மாறிகளாகக் கொண்டு வாடிக்கையாளர் திருப்திநிலை வெளிக்காட்டப்பட்டுள்ளது. கோறணைப்பற்று வடக்கு வாகரை பலநோக்கு கூட்டுறவுச்சங்கத்தின் சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கையில் உள்வாங்கப் பட்டவர்களில் 200 வாடிக்கையாளர்கள் மாதிரியாக தெரிவு செய்யப்பட்டு விளாக்கொத்து வழங்கப்பட்டு தகவல் பெறப்பட்டதுடன் நேரடிப்பேட்டிமூலமும் தரவுகள் பெறப்பட்டுள்ளது.

கோறணைப்பற்று வடக்கு வாகரை பலநோக்கு கூட்டுறவுச்சங்கம் சந்தைப்படுத்தல் செயற்பாடுகளுக்கு பல அபிவிருத்தி நடவடிக்கைகளை செயற்படுத்தி வருகின்ற போதிலும் இன்னாடுக்கைகள் வாடிக்கையாளர் திருப்திக்கு போதியளவு பங்களிப்புச் செய்யவில்லை என்பதனை இவ்வாய்வு மூலம் அறியக்கூடியதாக உள்ளது. போட்டியாளர்களைவிட சூறைந்த விலையில் பொருட்கள் சேவைகளை வழங்கல், வடிக்கையாளர் தேவைக்கேற்ப பொருட்களை விண்மோகித்தல், விளம்பரத்தை மேற்கொள்ளல், நிமயதரத்தினை பேணல், அளவை நிறுவைகளை சரியாகப்பேணல், என்பனவற்றின் மூலம் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை ஏற்படுத்த முடியும்.

பொருளாடக்கம்

நன்றியுரை	i
ஆய்வின் சுருக்கம்	ii - iii
அட்டவணை விபரம்	iv
வரைபட விபரம்	v
பொருளாடக்கம்	vi
அத்தியாயம் - 01 ஆய்வின் அறிமுகம்	
1.1 அறிமுகம்	01
1.2 ஆய்விற்குரிய பிரச்சனைகள்	04
1.3 ஆய்வின் நோக்கம்	04
1.4 ஆய்வின் வரையறைகள்	05
1.5 ஆய்வின் எடுகோள்கள்	05
அத்தியாயர் - 02 நூலாய்வு	
2.1 நூலாய்வுக்கான அறிமுகம்	6 - 8
2.2 சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாளரின் அடிப்படைத் தொழிற்பாடுகள்	9 - 10
2.3 பொருள் திட்டமிடல்	11 - 14
2.4 விழியோகத் திட்டமிடல்	14 - 16
2.5 விலைத் திட்டமிடல்	17 - 20
2.6 மேம்படுத்தல் திட்டமிடல்	21 - 22
2.7 தந்திரோபாயத் திட்டமிடல்	23 - 27
அத்தியாயம் - 03 எண்ணக்கருவாக்கமும் நடைமுறையாக்கமும்	28 - 31
அத்தியாயம் - 04 ஆய்வு முறைகள்	32
4.1 தரவு சேகரிப்பு முறைகள்	32
4.3 மாதிரியமைத்தல்	33
4.4 தரவு பகுப்பாய்வும் மதிப்பீடும்	33 - 34
அத்தியாயம் - 05 தரவு முன்வைத்தலும் பகுப்பாய்வும்	35 - 47
அத்தியாயம் - 06 கலந்துரையாடல்	48 - 54
அத்தியாயம் - 07 தீவினை முன்வைத்தலும் சிபாரிசுகளும்	
7.1 முடிவு	55
7.2 சிபாரிசுகள்	55 - 59
உசாத்துணைகள்	60
பின்னினைப்பு	61
வினாக்கொத்து	61 - 66