

முயற்சியாண்மைக்கல்வி

06

அலகு ரீதியான மீட்டல் செயலட்டைகள்
வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கான பிரவேசம்
தரம் 10

01. இலத்திரனியல் காரை சந்தையில் அறிமுகப்படுத்தும் செயற்பாடு கருதப்படுவது.
1. தற்போது காணப்படும் சந்தைக்கு நடைமுறையிலுள்ள பொருள் அல்லது சேவையொன்றை வழங்கல்.
 2. தற்போதுள்ள சந்தையொன்றிற்குப் புதிய பொருள் அல்லது சேவையொன்றை வழங்கல்
 3. புதிய சந்தையொன்றிற்கு புதிய பொருள் அல்லது சேவையொன்றை வழங்கல்
 4. புதிய சந்தையொன்றிற்கு பாவனையில் இருக்கின்ற பொருள் அல்லது சேவையொன்றை வழங்கல்.
02. தங்கள் பொருள் அல்லது சேவையை நுகர்வு செய்கின்ற அல்லது எதிர்காலத்தில் நுகர்வதற்கு எதிர்பார்க்கும் பிரிவினர் கருதப்படுவது.
- (1) வாடிக்கையாளர்
 - (2) கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடுவோர்
 - (3) இலக்கு வாடிக்கையாளர்
 - (4) சந்தைப்படுத்துபவர்கள்
03. SCAMPER மாதிரிக்கமைய தொலைக்காட்சிக்கு இணைய வசதியை பெற்றுக்கொள்ளல்,
- (1) மாற்றீடு செய்தல்
 - (2) தொடர்புப்படுத்தல்
 - (3) பெரிதாக்குதல்
 - (4) வேறு நோக்கங்களுக்காகப் பயன்படுத்துதல்.
04. பெண்களின் அழகை அதிகரிக்கும் வைட்டமின்கள் அடங்கிய மாத்திரையை சந்தைக்கு அறிமுகப்படுத்துகிறது. இங்குள்ள இலக்கு வாடிக்கையாளர்களாக கருதப்படுவோர்
- (1) 20-50 வயதுக்கு இடைப்பட்ட பெண்கள்
 - (2) 20 வயதுக்குட்பட்ட பெண்கள்
 - (3) 50 வயதுக்கு மேற்பட்ட பெண்கள்
 - (4) நாட்டில் உள்ள அனைத்துப் பெண்களும்

05. இணையவழிப் பாடங்களை நடாத்துவதற்கு சிறந்த இடமாக அமைவது.

- (1) பாடசாலைகளுக்கு அருகில் உள்ள இடம் (2) வசிக்கும் வீடு
(3) அமைதியான இடம் (4) நெரிசலான இடம்

06. ஷாம்பு சிறிய பக்கற், சிறிய குளிப்பானப் போத்தல் என்பன “SCAMPER” ஸ்கேம்பர் மாதிரிக்கமைய உள்ளடங்குவது.

- (1) பெரிதாக்குதல் (2) வேறாக்குதல்.
(3) சிறிதாக்குதல் (4) மாற்றீடு செய்தல்.

07. பின்வரும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கான அந்தந்த இலக்குகளுக்கு வாடிக்கையாளர் அளித்த சரியான பதிலைத் தேர்ந்தெடுக்கவும்.

பொருட்கள் / சேவைகள்	இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள்
1 பயிற்சி புத்தகங்கள்	A பெண்கள்
2 நகைகள்	B 4,5 ஆம் வகுப்பு மாணவர்கள்
3 விளையாட்டு பொருட்கள்	C பள்ளி குழந்தைகள்
4 புலமைப்பரிசில் வினாத்தாள்கள்	D இசை படிக்கும் மாணவர்கள்
5 இசைக்கருவிகள்	E வீரர்கள்

- (1) C, A,E, B,D (2) B, A, E, C, D
(3) A, B, C, D, E (4) C, A, E, D, B

08. ஒரு நிகழ்வு மண்டபத்தை பராமரிக்க மிகவும் பொருத்தமான இடம்

- (1) வீதி வசதிகளுடன் அமைதியான சூழலில் உள்ள கவர்ச்சியான இடம்
(2) வாகன நிறுத்தும் வசதி கொண்ட வீதி வசதிகளுடனான இடம்
(3) அதிக இடவசதியுடன் கூடிய நெரிசலான இடம்
(4) நதி நீர்வீழ்ச்சிகளுடன் கூடிய மலைப் பகுதி

09. விண்வெளி பயண சேவையை தொடங்குவது மூலம் கருதப்படுவது.

- (1) தற்போது காணப்படும் சந்தைக்கு நடைமுறையிலுள்ள பொருள் அல்லது சேவையொன்றை முன்வைத்தல்.
- (2) புதிய சந்தையொன்றிற்கு பாவனையில் இருக்கின்ற பொருள் அல்லது சேவையொன்றை முன்வைத்தல்.
- (3) தற்போதுள்ள சந்தையொன்றிற்குப் புதிய பொருள் அல்லது சேவையொன்றை முன்வைத்தல்.
- (4) புதிய சந்தையொன்றிற்கு புதிய பொருள் அல்லது சேவையொன்றை முன்வைத்தல்.

10. பலகைக்கு பதிலாக பிளாஸ்டிக் பயன்பாடு மூலம் பொருட்களை உற்பத்தி செய்தல்

- (1) புத்துருவாக்கம்
- (2) வலேஜ் தயாரிப்பு
- (3) ஒரு தயாரிப்பு மாறுபாடு
- (4) சந்தை இடைவெளியை இனங்காணல்

11. நீரிழிவு நோயாளிகளுக்கான பிரத்யேக காலணிகளை அறிமுகப்படுத்துவது கருதப்படுவது.

- (1) தற்போது காணப்படும் சந்தைக்கு நடைமுறையிலுள்ள பொருள் அல்லது சேவையொன்றை முன்வைத்தல்.
- (2) புதிய சந்தையொன்றிற்கு பாவனையில் இருக்கின்ற பொருள் அல்லது சேவையொன்றை முன்வைத்தல்.
- (3) தற்போதுள்ள சந்தையொன்றிற்குப் புதிய பொருள் அல்லது சேவையொன்றை முன்வைத்தல்.
- (4) புதிய சந்தையொன்றிற்கு புதிய பொருள் அல்லது சேவையொன்றை முன்வைத்தல்.

12. பொருளாதார ரீதியாக இலாபகரமான பால் பவுடரின் பட்ஜெட் பேக் ஒன்றை அறிமுகப்படுத்தி சந்தையில் நுழைவது கருதப்படுவது.

- (1) உற்பத்தி மாறுபாடாக
- (2) சந்தை இடைவெளியை நிரப்புதலாக
- (3) புத்துருவாக்கமாக
- (4) ஒரு தனித்துவமான புதிய தயாரிப்பாக.

13. SCAMPER மாதிரியின் படி ஒன்றிணைப்பதற்கான (பல நன்மைகளைச் சேர்த்தல்) எடுத்துக்காட்டு.

- (1) கையடக்க தொலைபேசிக்கு புகைப்படக்கருவி
- (2) சிறிய கணினி
- (3) கொழுப்பு இல்லாத பால்
- (4) பெரிய குளிப்பான போத்தல்

14. நுகர்வோர் பொருள் தேர்வு முறை இன்று மிகவும் பிரபலமான சந்தைப்படுத்தல் முறைகளில் ஒன்றாகும். இந்த முறையை விபரிக்கப்படக்கூடியது.

- | | |
|------------------------------|-----------------|
| (1) ஒரு புதிய கண்டுபிடிப்பாக | (2) நீட்டிப்பாக |
| (3) ஒரு பின்பற்றலாக | (4) கலவையாக |

15. கீழே “அ” நிரலில் ஒரு வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு முன் எடுக்க வேண்டிய முக்கிய முடிவுகள் தரப்பட்டுள்ளதூடன் கீழே உள்ள “ஆ” இல் உள்ள உதாரணத்துடன் சரியாகப் இணைத்தால், கிடைக்கும் விடை.

அ	ஆ
1. வணிகத்தில் எவ்வளவு அர்ப்பணிப்பு இருக்க வேண்டும்?	A. பெண்கள்.
2. இலக்கு வாடிக்கையாளர் யார்?	B. போதுமான இலாபத்தை வழங்குதல்
3. வருமானம் போதுமானதா?	C. ஊழியர்களைக் இணங்கண்டு வழிநடத்துதல்
4. மூலதனத்தை எவ்வாறு திரட்டுவது?	D. வங்கிக் கடன்கள் மற்றும் குத்தகைகளைப் பெறல்

- | | |
|-------------|-------------|
| (1) C,A,B,D | (2) A,B,C,D |
| (3) C,D,A,B | (4) D,B,A,C |

(2) பின்வரும் வினாக்களுக்கு சுருக்கமான விடை தருக.

01. வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன் மேற்கொள்ள வேண்டிய முக்கிய தீர்மானங்கள் 4 ஐ குறிப்பிடுக.
02. முயற்சியாளர் ஒருவர் வணிகமொன்றை ஆரம்பித்து நடாத்தும் போது செய்ய வேண்டிய 04 பணிகளைக் குறிப்பிடுக.
03. இலக்கு வாடிக்கையாளர் என்பதால் கருதப்படுவது என்ன?
04. புதிய முயற்சியாளர் ஒருவர் மூலதனத்தை திரட்டுவதற்கான 04 வழிகளை குறிப்பிடுக.
05. வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும் இடத்தைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய நான்கு காரணிகளைக் குறிப்பிடுக.
06. ஒரு புதிய முயற்சியாளருக்கு சந்தையில் பிரவேசிப்பதற்கு காணப்படும் வழிகள் எவை?
07. ஒரு முயற்சியாளர் SCAMPER மாதிரிக்கமைய உற்பத்திகளை புதுமைப்படுத்துவதற்கான 4 வழிகளைக் குறிப்பிடுக.
08. புதிய வணிகத்திற்கான காணப்படும் உபாய மார்க்கங்கள் 4 குறிப்பிடுக.
09. உற்பத்தி வேறுபாடு என்றால் என்ன?
10. சந்தை இடைவெளி என்றால் என்ன?