



Second Semester Examination
2016/2017 Academic Session

June 2017

CIT572 – Cyber Marketing
[Pemasaran Siber]

Duration : 2 hours
[Masa : 2 jam]

INSTRUCTIONS TO CANDIDATE:

[ARAHAN KEPADA CALON:]

- Please ensure that this examination paper contains **TWO** questions in **THREE** printed pages before you begin the examination.

*[Sila pastikan bahawa kertas peperiksaan ini mengandungi **DUA** soalan di dalam **TIGA** muka surat yang bercetak sebelum anda memulakan peperiksaan ini.]*

- Answer **ALL** questions.

*[Jawab **SEMUA** soalan.]*

- You may answer the questions either in English or in Bahasa Malaysia.

[Anda dibenarkan menjawab soalan sama ada dalam bahasa Inggeris atau bahasa Malaysia.]

- In the event of any discrepancies, the English version shall be used.

[Sekiranya terdapat sebarang percanggahan pada soalan peperiksaan, versi bahasa Inggeris hendaklah diguna pakai.]

1. (a) Identify at least **four (4)** types of online research method(s) that you would use to test a new product concept? Explain why you would choose those method.

Kenal pasti sekurang-kurangnya empat (4) kaedah penyelidikan atas talian yang anda akan gunakan untuk menguji satu konsep produk baru. Terangkan kenapa anda memilih kaedah-kaedah tersebut.

(20/100)

- (b) Produa plans to identify opportunities to increase its market share without significantly modifying its current product mix and delivery channels. The company would like to identify several customer segments based on the customers' passenger car needs, demographics and attitudes towards the channels. An increase of up to 30% of revenue is expected. As a consultant to this company, how would you go about segmenting the prospective customers?

Syarikat Produa merancang untuk mengenal pasti peluang-peluang untuk meningkatkan syer pasaran tanpa mengubah suai secara besar-besaran dalam campuran produk dan saluran penghantaran yang sedia ada. Syarikat ini ingin mengenal pasti beberapa bahagian pelanggan berdasarkan keperluan kereta penumpang, demografik dan sikap terhadap saluran. Satu peningkatan pendapatan sehingga 30% diharapkan. Sebagai perunding kepada syarikat ini, bagaimanakah anda boleh membahagikan pelanggan-pelanggan berpotensi itu?

(25/100)

- (c) Identify at least **four (4)** types of paid media that might work for a general election campaign. Explain why each paid media might be a good idea for campaigning in this coming 14th general election.

Kenal pasti sekurang-kurangnya empat (4) jenis media berbayar yang mungkin sesuai untuk kempen pilihan raya umum. Terangkan mengapa setiap jenis media berbayar mungkin merupakan idea yang baik untuk kempen pilihan raya umum ke-14 akan datang.

(25/100)

- (d) E-marketing strategy and plan can be used in the coming 14th general election campaign.

Strategi dan pelan e-pemasaran boleh digunakan dalam kempen pilihan raya umum ke-14 akan datang.

- (i) Discuss on how the campaign would capitalized on Web 2.0 internet technology properties and trends in this upcoming general election.

Bincangkan bagaimana kempen ini akan menggunakan kemudahan teknologi internet Web 2.0 dalam pilihan raya umum akan datang ini.

- (ii) When Web 3.0 is a reality, what additional tactics will political campaigns use?

Apabila Web 3.0 menjadi kenyataan, apakah taktik tambahan yang akan digunakan dalam kempen politik?

(30/100)

2. (a) You are planning to market a new innovative product: an intelligent house maid robot. Which pricing model would you use and why? Consider all the important pricing variables when answering.

Anda merancang untuk memasarkan satu produk baru yang inovatif: robot pembantu rumah pintar. Model harga manakah yang akan anda gunakan dan mengapa? Pertimbangkan semua pemboleh ubah harga penting ketika menjawab.

(25/100)

- (b) If you were to write a blog about your experiences visiting Malaysia to help other tourists, which metrics would you use to measure the blog's success, and why?

Jika anda menulis blog tentang pengalaman anda melawat Malaysia untuk membantu para pelancong; metrik manakah yang anda akan gunakan untuk mengukur kejayaan blog ini, dan mengapa?

(25/100)

- (c) Explain how data mining, real-time profiling, collaborative filtering, and outgoing e-mail can help firms customize their offerings.

Terangkan bagaimana perlombongan data, pemprofilan masa nyata, penapisan kolaboratif, dan penghantaran keluar e-mel dapat membantu syarikat menyesuaikan penawaran mereka.

(25/100)

- (d) If you were running an online advertising campaign for a new used book portal for university students; explain the approach that you would use in your advertising campaign.

Jika anda menjalankan satu kempen pengiklanan dalam talian untuk sebuah portal buku terpakai baharu untuk mahasiswa universiti; terangkan pendekatan yang anda gunakan dalam kempen pengiklanan.

(25/100)