IHRA
UNIVERSITY OF COLOMBO

147

මානව සම්පත් අභිවර්ධන ආයතනය

කොළඹ විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

ශ්‍රම අධ්‍යාපනවේදී උපාධි පරීක්ෂණය - III කොටස - 2015/2016

(දෙවන සෙමෙස්තරය)

(පවත්වන ලද්දේ 2018 මැයි)

BLE 307 - අලෙවි කළමනාකරණය

අයදුම්කරුවන්ට උපදෙස් :

(1) පළමු ප්‍රශ්නය ඇතුළුව ප්‍රශ්න හතරකට (04) පමණක් පිළිතුරු සැපයිය යුතුය. පළමු ප්‍රශ්නය අනිවාර්ය වේ.

(2) මෙම ප්‍රශ්න පත්‍රය ප්‍රශ්න හතකින් (07) සහ පිටු දෙකකින් (02) සමන්විත වේ.

(3) කාලය පැය තුනයි. (03)

(4) පිළිතුරු පත්‍රයේ සියලුම පිටුවල විභාග අංකය යොදන්න.

(5) ප්‍රශ්න පත්‍රයේ යම් පිටුවක් හෝ කොටසක් පැහැදිලිව මුද්‍රණයවී නොතිබේ නම් කරුණාකර වහාම ඒ බව ශාලාධිපතිට දැනුම් දෙන්න.

1. ශ්‍රී ලංකාවේ සුපිරි වෙළඳසැල් කර්මාන්තයට අදාලව, පහත සඳහන් විශ්ලේෂණ ඇතුලත් වාර්තාවක් සකස් කරන්න.

i. සාර්ථකත්වයට බලපාන මූලික සාධක (Key Success Factors)

ii. කර්මාන්තයට අදාලව මයිකල් පෝටර් විසින් හඳුන්වාදෙනු ලැබූ පස් වැදෑරුම් තරඟකාරී බලවේග (Michel Porter's Five Competitive forces)

iii. කර්මාන්තය සඳහා බාහිර පරිසර විශ්ලේෂණය (External Environment Analysis)

iv. ඔබගේ විශ්ලේෂණය ඇසුරෙන් නිගමන හා යෝජනා

(ලකුණු 40)

2.

i. අලෙවි කළමණාකරන දර්ශනයන් (marketing management philosophies) සුදුසු උදාහරණ සහිතව විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

ii. 21 වන සියවසේ අලෙවිකරුවෙකු මුහුණ දෙන අභියෝග කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

3.

i. භාණ්ඩයක් මිලදී ගැනීමේදී "පාරිභෝගික මිලදී ගැනීම් තීරණ ක්‍රියාවලිය" සුදුසු උදාහරණයක් යොදාගනිමින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

ii. නිෂ්පාදන ජීවන චක්‍රය හඳුන්වාදී (Product life cycle) එක් එක් අදියරේදී ගත යුතු අලෙවි මිශ්‍ර (marketing mix) උපක්‍රම දක්වන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

4.

i. වර්තමාන තරඟකාරිත්වය තුළ වෙළඳපල ඛණ්ඩනයේ වැදගත්කම දක්වන්න.

(ලකුණු 10)

ii. ශ්‍රී ලංකාවේ පාවහන් වෙළඳපල ඛණ්ඩනය කළ හැකි විවිධ විකල්පයක් දක්වා, නව සැපයුම්කරුවෙකුට වෙළඳපලට ප්‍රවිශ්ඨ වීමට සුදුසු උපක්‍රමයක් හේතු සහිතව යෝජනා කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

5. තරඟකාරිත්ව පැතිකඩ න්‍යාසය (Competitive Profile Matrix) භාවිතා කර, ඔබ තෝරාගන්නා ලද කර්මාන්තයකට අදාලව 'සාර්ථකත්වයට බලපාන තීරක සාධක විශ්ලේෂණයක්' (Critical Success Factor Analysis) සිදු කරන්න. එකී කර්මාන්තයේ වෙළඳපල නායකත්වය දරන ව්‍යාපාරික ආයතනය හඳුනාගන්න. ඔබ විසින් හඳුනාගත් ආයතනයේ වෙළඳපල නායකත්වය පවත්වාගැනීම සඳහා යෝජනා ඉදිරිපත් කරන්න.

(ලකුණු 20)

6. නව භාණ්ඩ සංවර්ධන ක්‍රියාවලිය (New Product Development Process) සුදුසු උදාහරණයක් සමඟින් විස්තර කර, නව භාණ්ඩ සංවර්ධනයේ තරඟකාරිත්ව වාසි දක්වන්න.

(ලකුණු 20)

7.

i. නිෂ්පාදිතයක් මිල කිරීමේදී සලකා බැලිය යුතු සාධක 10ක් දක්වන්න.

(ලකුණු 10)

ii. නව භාණ්ඩයක් මිල කිරීමේදී යොදාගත හැකි ප්‍රධාන උපක්‍රමයන් දෙක (02) හඳුන්වාදී ඒ ඒ උපක්‍රමයන් වෙළඳපලේ සාර්ථක වීම සඳහා සැපිරිය යුතු කොන්දේසි දක්වන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

****