IHRA
UNIVERSITY OF COLOMBO

147

මානව සම්පත් අභිවර්ධන ආයතනය

කොළඹ විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

ශ්‍රම අධ්‍යාපනවේදී උපාධි පරීක්ෂණය - III කොටස - 2016/2017

(දෙවන සෙමෙස්තරය)

(පවත්වන ලද්දේ 2019 ජූනි)

BLE 307 - අලෙවි කළමනාකරණය

අයදුම්කරුවන්ට උපදෙස් :

(1) ප්‍රශ්න පහකට **(05)** පමණක් පිළිතුරු සැපයිය යුතුය.

(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.

01.

i. නූතන තරඟකාරීත්වය හමුවේ ව්‍යාපාරික ආයතනවලට මුහුණ දීමට සිදුවී තිබෙන අභියෝග කෙටියෙන් විස්තර කරන්න.

ii. එම අභියෝග ජයගැනීමට ව්‍යාපාරික ආයතනයන්ට, අලෙවිකරණ සැලසුමක වැදගත්කම සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 10 x 02 =20)

02.

i. පාරිභෝගික හැසිරීමේ ප්‍රවනතාවයන් හඳුනාගැනීම අලෙවිකරුවෙකුට වැදගත් වන්නේ ඇයිදැයි උදාහරණ සපයමින් පැහැදිලි කරන්න.

ii. පාරිභෝගික මිලදීගැනීමේ ක්‍රියාවලිය (Consumer decision making process) සුදුසු උදාහරණයක් සමගින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10 x 02 =20)

03. ABC රෝහල, ප්‍රමුඛපෙලේ පෞද්ගලික රෝහලකි. පවතින තරඟකාරීත්වය හමුවේ "තරඟකාරීත්ව විශ්ලේෂණයක්" (Competitor Analysis) කිරීමට රෝහලේ අධ්‍යක්ෂක මණ්ඩලය තීරණය කර ඇති අතර, එම කාර්තව්‍යය අලෙවිකරණ පුහුණුවන්නෙකු ලෙස එහි සේවය කරන ඔබට, පැවරීමට ඉහල නිලධාරීන් තීරණය කර ඇත. රෝහලේ අධ්‍යක්ෂක මණ්ඩලයට ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා තරඟකාරීත්ව විශ්ලේෂණයක් මයිකල් පෝටර් විසින් හඳුන්වා දී ඇති පස් වැදැරුම් තරඟකාරීත්ව බලවේග පහ යොදාගනිමින් සිදුකරන්න.

(ලකුණු 20)

04.

i. වෙළඳපල ඛණ්ඩනය අලෙවිකරුවෙකුට වැදගත්වන්නේ මන්දැයි පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 05)

ii. ඔබ ශ්‍රී ලංකාවේ ප්‍රධානපෙලේ පාවහන් නිෂ්පාදන ආයතනයක කළමනාකරණ පුහුණුවන්නෙකු ලෙස සේවය කරන්නේයැයි උපකල්පනය කරන්න. ඔබගේ ප්‍රධානියා වෙත ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා ඔබ නිෂ්පාදිතයන්ට අදාලව වෙළඳපල ඛණ්ඩනයක් සිදුකල හැකි ආකාරයන් දැක්වෙන වාර්තාවක් පිළියෙල කරන්න.

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 20)

05.

i. ඔබ විසින් තෝරාගන්නා ලද සේවා අලෙවිකරණ ආයතනයක් සඳහා "සේවා අලෙවිකරණ මිශ්‍රය" සවිස්තරාත්මකව ඉදිරිපත් කරන්න.

(ලකුණු 15)

ii. එම සේවා අලෙවිකරණ ආයතනයට අදාලව තීරණාත්මක සාර්ථකත්ව සාධක (critical success factors) 5 ක් හඳුනාගන්න.

(ලකුණු 05)
(මුළු ලකුණු 20)

06. ව්‍යාපාරික මට්ටමේ ප්‍රධාන උපක්‍රම තුන, එහි ප්‍රායෝගික භාවිතය සමග, සුදුසු උදාහරණ සපයමින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 20)

07. ඔබ තෝරාගන්නා ලද ආයතනයක් සඳහා බාහිර පරිසර විශ්ලේෂණයක් (External Environment Analysis) සිදුකර, එම ආයතනයට අදාල අවස්ථා හා තර්ජන හඳුනාගන්න.

(ලකුණු 20)

****