



මානව සම්පත් අභිවර්ධන ආයතනය

කොළඹ විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

ශ්‍රම අධ්‍යාපනවේදී උපාධි පරීක්ෂණය - III කොටස - 2019/2020

(දෙවන සෙමෙස්තරය)

(පවත්වන ලද්දේ 2022 අගෝස්තු)

BLE 307 - අලෙවි කළමනාකරණය

අයදුම්කරුවන්ට උපදෙස්

- (01) සියළුම ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සැපයිය යුතුය.
- (02) මෙම ප්‍රශ්න පත්‍රය ප්‍රශ්න හතරකින් (04) සහ පිටු තුනකින් (03) සමන්විත වේ.
- (03) කාලය පැය දෙකයි. (02)
- (04) පිළිතුරු පත්‍රයේ සියලුම පිටුවල ඉහළින් විභාග අංකය යොදන්න.
- (05) ප්‍රශ්න පත්‍රයේ යම් පිටුවක් හෝ කොටසක් අපැහැදිලි නම් කරුණාකර වහාම ඒ බව ශාලාධිපතිට දැනුම් දෙන්න.
- (06) පිළිතුරු පත්‍රයේ සියලුම පිටු අනුපිළිවෙලට අංකනය කරන්න.

01.

- i. වර්තමාන ව්‍යාපාරික පරිසරය තුල කළමනාකරුවෙකුට අලෙවිකරණයෙහි ඇති වැදගත්කම පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

- ii. පාරිභෝගික තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලිය සුදුසු උදාහරණයක් මගින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 25)

02.

- i. නව නිපැයුම් සංවර්ධනය වර්තමාන ආර්ථිකය තුල ව්‍යාපාරිකයන්ට වැදගත් වන ආකාරය පැහැදිලි කරන නව නිපැයුම් සංවර්ධන ක්‍රියාවලියේ අදියරයන් දක්වන්න.

(ලකුණු 15)

- ii. අලෙවිකරුවෙකුට වෙළඳපල බණ්ඩනයේ වැදගත්කම දක්වා, ශ්‍රී ලංකාවේ පුවත්පත් වෙළඳපල, බණ්ඩනය කල හැකි ආකාරයන් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 25)

03.

- i. ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයේ පවතින වර්තමාන තත්වය අනුව භාණ්ඩයක මිල උපක්‍රමය තීරණය කිරීමේදී/වෙනස් කිරීමේදී සලකා බැලිය යුතු සාධක කෙටියෙන් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 15)

- ii. භාණ්ඩ නිෂ්පාදන ජීවන චක්‍රයෙහි එක් එක් අදියරයන්හිදී අලෙවි කළමනාකරුවෙකුට ගත හැකි උපායමාර්ග දක්වමින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 25)

04. පහත සඳහන් සංකල්ප පිළිබඳ කෙටි සටහන් ලියන්න.

- i. පවුල් ජීවන චක්‍රය (Family Life Cycle)
- ii. සේවා අලෙවි මිශ්‍රය (Service Marketing Mix)
- iii. සත්‍ය නිෂ්පාදනය හා අතිරේක නිෂ්පාදනය (Actual Product and Augmented Product)
- iv. වෙළඳපල ආවරණය කිරීමේ උපාය මාර්ග
- v. අලෙවිකරණ පරිසරය

(මෙකුණු 5 x 5 = 25)
