

ශ්‍රී ලංකා විවෘත විශ්ව විද්‍යාලය
කළමනාකරණ අධ්‍යයන උපාධි පාඨමාලාව
තුන්වන මට්ටම



MCU 1203 අලෙවිකරණය
අවසාන පරීක්ෂණය - 2009
කාලය පැය තුනයි. (03) යි.

දිනය : 2009.02.22

වේලාව : පෙ. ව. 09.30 - 12.30 මධ්‍යහ්න

උපදෙස්

ප්‍රශ්න හතරකට (04) පමණක් පිළිතුරු සපයන්න.
සියළුම ප්‍රශ්නවලට එක හා සමාන ලකුණු ලැබේ.

- 01 පහත භාණ්ඩ හා සේවා බණ්ඩනය (Market Segmentation) කළයුතු ආකාරය දක්වන්න.
 - (a) සබන්
 - (b) ව්‍යාපාර උපකරණ (Office equipment)
 - (c) බැංකු සේවා

- 02 තරගකාරිත්වයට මුහුණ දීම සඳහා භාණ්ඩ ජීව චක්‍රය (PLC) වැදගත් දශානතීන් පෙන්වයි. ඒ අතරම මෙම සංකල්පය නිවැරදිව වටහා ගැනීම ද වැදගත් වේ.
 - (a) භාණ්ඩ ජීව චක්‍රය (PLC) යනු කුමක්ද?
 - (b) භාණ්ඩ ජීව චක්‍රය සංකල්පයට අදාළ විවේචන මොනවාද?

- 03 ඔබගේ ආයතනය යොවනයන්ට ඉතිරි කිරීමේ ගිණුමක් අලෙවි කිරීමට අදහස් කරන අතර ඒ සඳහා වෙබ් අඩවියක් නිර්මාණය කිරීමට උනන්දුවක් දක්වන බවට උපකල්පනය කරන්න. අලෙවි පර්යේෂණ ඔබ ඒ සඳහා යොදා ගන්නේ කෙසේද? ඒ සඳහා වියදමක් දැරිය යුතුද? නොමිලේ තොරතුරු ලබා ගත හැකිද? යන්න පැහැදිලි කරන්න.

- 04 “සින් FM” ආයතනයේ අලුතින් පත්වූ ඔබට අලෙවි කළමනාකරු ලෙස අලෙවි සැලසුමක් පිළියෙල කරන ලෙස ඔබෙන් අධ්‍යක්ෂකවරයා දැනුම් දෙයි. ඔබගේ අලෙවි මිශ්‍රය පිළිබඳ දැනුම භාවිතා කර ඔබගේ සේවා ආයතනයට අලෙවි මිශ්‍රයන් යෝජනා කරන්න.

- 05 සන්නමක් සහිත කිරිපටි වර්ගයන් උදාහරණයට ගෙන ශ්‍රී ලංකාවේ අලෙවිකරණ සංකල්පය ප්‍රායෝගිකව යොදා ගත හැකි ආකාරය පැහැදිලි කරන්න.