ශ්‍රී ලංකා විවෘත විශ්වවිද්‍යාලය
කලමණාකරන අධ්‍යයන පීඨය
කළමනාකරණ අධ්‍යයන ගෞරව උපාධිය
MMU3571 – අලෙවි කලමණාකරනය සහ අලෙවි කලමණාකරනයේ ආචාරධර්ම

අඛණ්ඩ ඇගයීම් පරීක්ෂණය – 2024 / 2025

කාලය – පැය දෙකයි (02)

දිනය: 27 පෙබරවාරි 2025 කාලය : පෙ.ව 9.30 - පෙ.ව 11.30

උපදෙස්:

- **A කොටස** සහ **B කොටසින්** ඕනෑම **ප්‍රශ්න 2කට** පිළිතුරු සපයන්න.
- සෑම ප්‍රශ්නයකටම පිලිතුරු නව පිටුවකින් ආරම්භ කළයුතුය.
- **A** කොටසට මුළු ලකුණු 50ක් හිමි වන අතර **B** කොටසේ සියලුම ප්‍රශ්න සඳහා සමාන ලකුණු හිමිවේ.

A කොටස

මෙම කොටසේ ඇති ප්‍රශ්න වලට කෙටි පිළිතුරු ලියන්න.

1. අලෙවිකරණ පිරිනැමීම් (offerings) 04ක් නම් කර ඒවාට උදාහරණය බැගින් සපයන්න. (ලකුණු 08)
2. අලෙවිකරණයේ කාර්යයන් (functions of marketing) 03ක් නම් කරන්න. (ලකුණු 06)
3. අලෙවිකරණය පිලිබඳ දර්ශන (Marketing Philosophies) 05ක් ලියන්න. (ලකුණු 05)
4. පාරිභෝගික හැසිරීම් ක්‍රියාවලියේ (consumer behaviour process) පියවර 05 නම් කරන්න. (ලකුණු 05)
5. ව්‍යාපාරික මිලදී ගැනීමේ තීරණ (business buying decisions) කෙරෙහි බලපාන සාධක 05ක් ලියන්න. (ලකුණු 05)
6. ක්ෂුද්‍ර අලෙවිකරණ පරිසරයේ (Micro Marketing Environment) දක්නට ලැබෙන කාරක (actors) 05ක් නම් කරන්න. (ලකුණු 05)
7. "නිෂ්පාදිත සංකල්පය (Product concept)" " සහ "විකිණුම් සංකල්පය (Selling concept)" උදාහරණ සමඟ කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 06)
8. අලෙවිකරණයේ මූලික සංකල්පයන් (core concepts of Marketing) 03 ක් නම් කර ඒවාට උදාහරණ සපයන්න. (ලකුණු 06)

9. ව්‍යාපාරික ආයතනයකට අලෙවිකරණ බුද්ධි පද්ධතිය (Marketing Intelligence System) කින් අැති වාසි 02 ක් නම් කරන්න. (ලකුණු 02)
10. බාහිර අලෙවිකරණ පරිසරය (external marketing environment) විශ්ලේෂණය කිරීමට යොදා ගතහැකි මෙවලම් 02 ක් නම් කරන්න. (ලකුණු 02)

(මුළු ලකුණු 50)

B කොටස

2 අ) බාහිර අලෙවිකරණ පරිසර බලවේග (external marketing environment) 05 ලැයිස්තුගත කරන්න. (ලකුණු 05)

ආ) ඉහත සඳහන් කළ බාහිර අලෙවිකරණ පාරිසරික බලවේගයන් ශ්‍රී ලංකාවේ කුඩා පරිමාණ සංචාරක හෝටලයක් ආරම්භ කිරීමේ තීරණයට බලපාන ආකාරය විස්තර කරන්න. (ලකුණු 20)

(මුළු ලකුණු 25)

3. අ) පාරිභෝගික මිලදී ගැනීමේ තීරණ (Consumer purchase decisions) කෙරෙහි බලපාන සාධක 05 ක් නම් කරන්න. (ලකුණු 05)

ආ) ව්‍යාපාර ආයතනයකට, පාරිභෝගික හැසිරීම් අවබෝධ කර ගැනීමේ වැදගත්කම සුදුසු උදාහරණ සහිතව පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 20)

(මුළු ලකුණු 25)

4. අ) පරිපූර්ණ අලෙවිකරණ (Holistic Marketing) සංකල්පයේ මාන 04 ලැයිස්තුගත කරන්න. (ලකුණු 04)

ආ) 'සාර්ථක අලෙවිකරුවන් තරඟකාරීත්වය අභිබවා යාම සඳහා පාරිභෝගික සබඳතා මනා ලෙස කළමනාකරණය කරයි". මෙම ප්‍රකාශය පාරිභෝගික සම්බන්ධතා කළමනාකරණ (Customer Relationship Management) පද්ධතියක වැදගත්කම ඉස්මතු කරමින් උදාහරණ දක්වමින් විස්තර කරන්න. (ලකුණු 21)

(මුළු ලකුණු 25)

-සියලු හිමිකම් ඇවිරිණි-