ශ්‍රී ලංකා විවෘත විශ්වවිද්‍යාලය
කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය
කළමනාකරණ අධ්‍යයන ගෞරව උපාධිය
MMU3571 අලෙවිකරණ කළමනාකරණය සහ අලෙවිකරණ ආචාර ධර්ම
අවසාන පරීක්ෂණය – **2024 / 2025**
කාලය – පැය තුනයි **(03)**

දිනය: 22 ජූනි 2025 *කාලය: ප.ව 01.30– ප.ව 4.30*

උපදෙස්:

- ප්‍රශ්න පහකට **(05)** පමණක් පිළිතුරු සපයන්න.
- සියලුම ප්‍රශ්නවලට සමාන ලකුණු ලැබේ.
- සෑම ප්‍රශ්නයක්ම නව පිටුවකින් ආරම්භ කරන්න.

1. නදීරා ඔබේ නගරයේ කෝපි අලෙවිසැලක් (Coffee Shop) පවත්වාගෙන යයි. ඇයගේ ව්‍යාපාරයට බලපානු ලබන බාහිර පාරිසරික බලවේග විශ්ලේෂණය කර පැහැදිලි කරන්න.

(මුළු ලකුණු 20)

2. අ) පාරිභෝගික වෙළඳපොළ බන්ඩනය කිරීමට භාවිතා කළ හැකි පදනම් 5ක් ලැයිස්තුගත කරන්න.

(ලකුණු 05)

ආ) කොලඹ ප්‍රදේශයේ පමණක් මෙහෙයුම් කටයුතු පවත්වාගෙන ගිය TST Pizza දේශීය සමාගම, ශ්‍රී ලංකාව පුරා සිය මෙහෙයුම් ව්‍යාප්ත කිරීමේ හැකියාව කටයුතු අධ්‍යන කරමින් සිටී. TST Pizza සමාගමට ශ්‍රී ලංකා වෙළඳපොළ ඵලදායී ලෙස බන්ඩනය කිරීම සඳහා ඉහත වෙළඳපල බන්ඩන පදනම් භාවිතා කළ හැකි ආකාරය සුදුසු උදාහරණ සමඟ විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 20)

3. ශ්‍රී ලංකාවේ ක්ෂණික ආහාර අලෙවිකරන සමූහායතනයක් තම ඉලක්ක වෙළඳපොළ වෙත ඵලදායී ලෙස ළඟා වීමට භාවිතා කළ හැකි ප්‍රවර්ධන මෙවලම් පහක් (05) හඳුනාගෙන පැහැදිලි කරන්න.

(මුළු ලකුණු 20)

4. "වෙළඳපොළ තුළ නිෂ්පාදනයක සාර්ථකත්වය හෝ අසාර්ථකත්වය බොහෝ දුරට රඳා පවතින්නේ එහි බෙදාහැරීමේ මාර්ගය තෝරා ගැනීමේ තීරණය මත ය." සුදුසු බෙදාහැරීමේ මාර්ගයක් තෝරා ගැනීමට බලපාන ප්‍රධාන සාධක පැහැදිලි කරමින් මෙම ප්‍රකාශය සාධාරණීකරණය කරන්න.

(මුළු ලකුණු 20)

5. අ) සාර්ථක වෙළඳ සන්නාමික ලක්ෂණ 5 ක් ලැයිස්තුගත කරන්න. (ලකුණු 05)

ආ) "අද්විතීය හා මතකයේ පවතින සන්නාම් නාමයක්, නිෂ්පාදනයක් හෝ සේවාවක් එහි තරඟකරුවන්ගෙන් වෙන්කර හඳුනා ගැනීමේ තරඟකාරී වාසියක් ලෙස භාවිතා කළ හැකිය". ප්‍රකාශය උදාහරණ සමඟ පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 15)
(මුළු ලකුණු 20)

6. "සදාචාරාත්මක අලෙවිකරණය (ethical marketing) ඕනෑම ව්‍යාපාරයකට වැදගත් වේ". සුදුසු උදාහරණ භාවිතා කරමින් පැහැදිලි කරන්න.

(මුළු ලකුණු 20)

(මුළු ලකුණු 100)

- සියලු හිමිකම් ඇවිරිණි -