



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අධ්‍යයන අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වෘත්තීය හා කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය

ව්‍යාපාර කළමනාකරණවේදී (සාමාන්‍ය) උපාධි දෙවන පරීක්ෂණය (බාහිර) - 2013

ජනවාරි - 2017

BMGT E2015 - අලෙවි කළමනාකරණය

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : 06 (හයයි)

කාලය : පැය 03

ඕනෑම ප්‍රශ්න පහකට (05) පිළිතුරු සපයන්න.

01. පහත දක්වා ඇති මාතෘකා කෙටියෙන් විස්තර කරන්න.

(අ) අයිඩා (AIDA) ආකෘතිය

(ලකුණු 10)

(ආ) වටිනාකම් දාමය (Value chain)

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

02. ආයතනයක භාණ්ඩ හා සේවාවල අලෙවිය ඉහළ නංවා ගැනීමට මිල ඉතා වැදගත් නිර්ණායකයකි"

උදාහරණ සහිතව විමසන්න.

(ලකුණු 20)

03. (අ) ඔබ කැමති ඕනෑම භාණ්ඩයක් හා සේවාවක් (සන්නම් නාමය සහිතව) තෝරාගෙන එහි නිෂ්පාදන ජීව චක්‍රය විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

(ආ) නිෂ්පාදන ජීව චක්‍රයේ දැක්වෙන පරිහානි අවධිය තුළ භාවිතා කළ හැකි අලෙවිකරණ උපක්‍රම මොනවාද? විමසන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

04. (අ) "පාරිභෝගික වර්යාව" යන යෙදුම නිර්වචනය කරන්න. (ලකුණු 05)
- (ආ) "පවුල පාරිභෝගික වර්යාව සඳහා බලපාන ප්‍රධාන නිර්නායකයකි" ඔබ මෙම ප්‍රකාශය සමඟ එකඟ වන්නේද? විමසන්න. (ලකුණු 15)  
(මුළු ලකුණු 20)
05. අලෙවිකරුවන් විසින් පාරිභෝගික ආකල්ප වෙනස් කිරීමට සහ භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවිය ඉහළ නංවා ගැනීමට ප්‍රචාරණය උපයෝගී කර ගන්නේ කෙසේද? උදාහරණ සහිතව විමසන්න. (ලකුණු 20)
06. (අ) සේවාවල ලක්ෂණ මොනවාද? (ලකුණු 10)
- (ආ) "සේවාවල විචලනය (variability) ආයතනයක පාරිභෝගික සේවාවන් වැඩිදියුණු කර ගැනීමට වැදගත් දායකත්වයක් ලබාදෙයි" ඔබ මෙම ප්‍රකාශය සමඟ එකඟ වන්නේද? විමසන්න. (ලකුණු 10)  
(මුළු ලකුණු 20)