BUSINESS PLAN
(Part - II)

S. Madushanka

B.Sc (Mgt) Accounting (Special) (U.G)

University of of Sri Jayewardenepura

අලෙවිකරණ සැලැස්ම

වෙළෙඳ පොළ, තරගකාරිත්වය, අලෙවි උපාය මාර්ග, විකුණුම් පුරෝකථන ආදි තොරතුරු සවිස්තර ව ඉදිරිපත් කරන කොටස අලෙවිකරණ සැලැස්ම යි.

අලෙවිකරණ සැලැස්මක් වැදගත් වීමට හේතු

- නිෂ්පාදිත සඳහා ප්‍රමාණවත් හා වර්ධනය වන වෙළෙඳ පොළක් ඇති බව පෙන්වා දීමට

- වෙළෙඳ පොළේ තරගකාරිත්වයට මුහුණ දිය හැකි බව පෙන්වා දීමට

ClassWork.LK

අලෙවිකරණ සැලැස්මක අන්තර්ගත කරුණු

- කර්මාන්තය හා වෙළෙඳ පොළ විශ්ලේෂණය
- අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩය හෝ සේවාව
- ඉලක්ක වෙළෙඳ පොළ
- තරගකාරිත්ව විශ්ලේෂණය
- අපේක්ෂිත අලෙවිය
- තරගකරුවන්ගේ අලෙවි උපාය මාර්ග
- යෝජිත අලෙවි උපාය මාර්ග
- නිෂ්පාදිත උපාය මාර්ග
- මිල උපාය මාර්ග
- බෙදාහැරීමේ උපාය මාර්ග
- ප්‍රවර්ධන උපාය මාර්ග
- වාර්ෂික විකුණුම් පුරෝකථනය
- අලෙවි වියදම්

ClassWork.LK

කර්මාන්ත හා වෙළෙඳ පොළ විශ්ලේෂණය

මෙහි දී අදාළ කර්මාන්තය පිළිබඳ ව සම්පූර්ණ විස්තරයක් ඉදිරිපත් කෙරෙයි. කර්මාන්තයේ වර්තමාන තතත්වය, විකණුණුම්, ලාභ, වර්ධන අනුපාත හා වෙනත් ප්‍රවණතාණතා පිළිබඳ විශ්ලේෂණයක් සිදු කෙරෙයි.

- ගැනුම්කරුවෝ කවුරු ද?
- වෙළෙඳ පොළ ප්‍රදේශීය ද, ජාතික ද අන්තර්ජාතික ද ආදි වශයෙන්.

ClassWork.LK

නිෂ්පාදිතය

අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත නිෂ්පාදිතය පිළිබඳ තොරතුරු කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- භාණ්ඩය හෝ සේවාව
- නිෂ්පාදිත මිශ්‍රය (දිග, පළල, ගැඹුර පිළිබඳ විස්තර)
- නිෂ්පාදිතවල ප්‍රයෝජ්‍යතාව
- ඒ ඒ නිෂ්පාදිතයේ මෝස්තරය, ප්‍රමාණය, වර්ගය

ClassWork.LK

ඉලක්ක වෙළෙඳ පොළ පිළිබඳ ව ඉදිරිපත් කළ යුතු තොරතුරු

- ඉලක්ක වෙළෙඳ පොළ හා එහි බණ්ඩනවල සුවිශේෂ ලක්ෂණ
- ඉලක්ක වෙළෙඳ පොළේ මූලික ප්‍රවණතා හා අපේක්ෂිත වෙනස්කම්
- ඉලක්ක වෙළෙඳ පොළට ළඟා වීමේ උපාය මාර්ග

ClassWork.LK

තරගකාරිත්ව විශ්ලේෂණයේ දී ඉදිරිපත් කළ යුතු තොරතුරු කීපයක් පහත දැක්වේ

- පවත්නා තරගකාරිත්වය
- තරගකරුවෝ හා ඔවුන්ගේ ශක්ති
- තරගකාරිත්වයට මුහුණ දීමට තමා සතු ශක්ති හා දුර්වලතා
- වෙළෙඳ පොළට පිවිසීමට ඇති බාධා, එනම් පිරිවැය කාලය, තාක්ෂණය, පේටන්ට් බලපත්‍ර හා වෙළෙඳ ලකුණ ආදිය

ClassWork.LK

අපේක්ෂිත අලෙවිය පිළිබඳ ව ඉදිරිපත් කළ යුතු තොරතුරු

ඉලක්ක වෙළෙඳ පොළ ප්‍රමාණය, අපේක්ෂිත ගනුදෙනුකරුවන් ප්‍රමාණය හා ඔවුන්ගේ මිල දී ගැනීමේ හැකියාව අපේක්ෂිත වෙළෙඳ පොළ වර්ධනය .

තරගකරුවන්ගේ අලෙවි උපාය මාර්ග පිළිබඳව දැක්විය යුතු කරුණු

තරගකරුවන්ගේ මිල උපාය මාර්ග, බෙදා හැරීමේ උපාය මාර්ග හා ප්‍රවර්ධන උපාය මාර්ග පිළිබඳ විස්තර

ClassWork LK

යෝජිත අලෙවි උපාය මාර්ග සඳහා ඇතුළත් විය යුතු තොරතුරු

- නිෂ්පාදිත උපාය මාර්ග
- මිල උපාය මාර්ග
- බෙදාහැරීමේ උපාය මාර්ග
- ප්‍රවර්ධන උපාය මාර්ග

ClassWork.LK

විකුණුම් පුරෝකථනය

නිෂ්පාදිත වර්ගය, විකුණුම් ප්‍රමාණය, ඒකකයක මිල, වාර්ෂික ආදායම ආදි තොරතුරු කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- අලෙවි වියදම්
- බෙදා හැරීමේ වියදම්, වට්ටම්, ප්‍රවර්ධන වියදම්, විකුණුම් කොමිස්, අලෙවිය සඳහා
- යොදාගත් ස්ථාවර වත්කම් ක්ෂය වීම් ආදි තොරතුරු ඇතුළත් විය යුතු ය.

ClassWork.LK

අලෙවිකරණ සැලැස්ම

1. අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත නිෂ්පාදිත පිළිබඳ විස්තර :

ඔබගේ නිෂ්පාදිතය සම්බන්ධයෙන් වර්ගය, මෝස්තරය, ගුණාත්වය, ආදිය පිළිබඳ කෙටියෙන් විස්තර කරන්න.

....

....

....

2. ඉලක්ක වෙළඳ පොළ

නිෂ්පාදිතය	ඉලක්ක ගනුදෙනුකරුවෝ

ClassWork.LK

3. තරඟකාරීත්ව විශ්ලේෂණය

පවත්නා තරගකරුවෝ	ඔවුන්ගේ ශක්ති	ඔවුන්ගේ දුර්වලතා

4. තරඟකාරීත්වයට මුහුණ දීමට තමා සතු

ශක්ති	දුර්වලතා

ClassWork.LK

5. අලෙවි උපාය මාර්ග

නිෂ්පාදිතය		
මිල		
ස්ථානය		
ප්‍රවර්ධනය		

6. වාර්ෂික විකුණුම් ආදායම් හා වියදම් පුරෝකථනය වර්ෂයක් සඳහා පමණක් සකස් කරන්න.

නිෂ්පාදිත වර්ගය/ වර්ග	අපේක්ෂිත විකුණුම්	ඒකකයක මිල	විකුණුම් ආදායම	මුළු වටිනාකම
1. 2. 3.				
මුලු විකුණාම් ආදායම				
අපේක්ෂිත අලෙවි වියදම බෙදාහැරීමේ ප්‍රචාරණය ක්ෂය වීම (බෙදාහැරීමේ රථ) විකුණාම් කොමිස්				
මලු අලෙවි වියදම				

ClassWork.LK

2021
2022
2023

උසස් පෙළ

ගිණුම්කරණය
ආර්ථික විද්‍යාව
ව්‍යාපාර අධ්‍යයනය

2021
2022

සාමාන්‍ය පෙළ

ව්‍යාපාර හා ගිණුම්කරණ අධ්‍යයනය

තනි හෝ කණ්ඩායම් පන්ති

(English & Sinhala Medium)

0763655550

S. Madushanka
B.Sc (Mgt) Accounting (Special) (U.G)
University of of Sri Jayewardenepura