

MARKETING MANAGEMENT (Part-X)

S. Madushanka

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

University of Sri Jayewardenepura

ප්‍රවර්ධනය

නිෂ්පාදිත පිළිබඳ ඇල්මක් දක්වන ගනුදෙනුකරුවන්ට සන්නිවේදනය කිරීමෙන් ඔවුන් මිල දී ගැනීමට උනන්දු කරවීම ප්‍රවර්ධනය වේ.

ප්‍රවර්ධනයේ ඇති වැදගත්කම

- නව නිෂ්පාදිත ගනුදෙනුකරුවන් වෙත හඳුන්වා දීමට.
- පවතින නිෂ්පාදිතවල අලෙවිය ඉහළ දැමීමට.
- ඉලක්ක ගනුදෙනුකරුවන්ට නිෂ්පාදිත පිළිබඳ විවිධ තොරතුරු සන්නිවේදනය කිරීම මගින් ඔවුන් දැනුම්වත් කිරීමට.
- අනෙකුත් තරගකාරී නිෂ්පාදිත සමඟ පවතින තරගයට සාර්ථක ව මුහුණ දීමට.

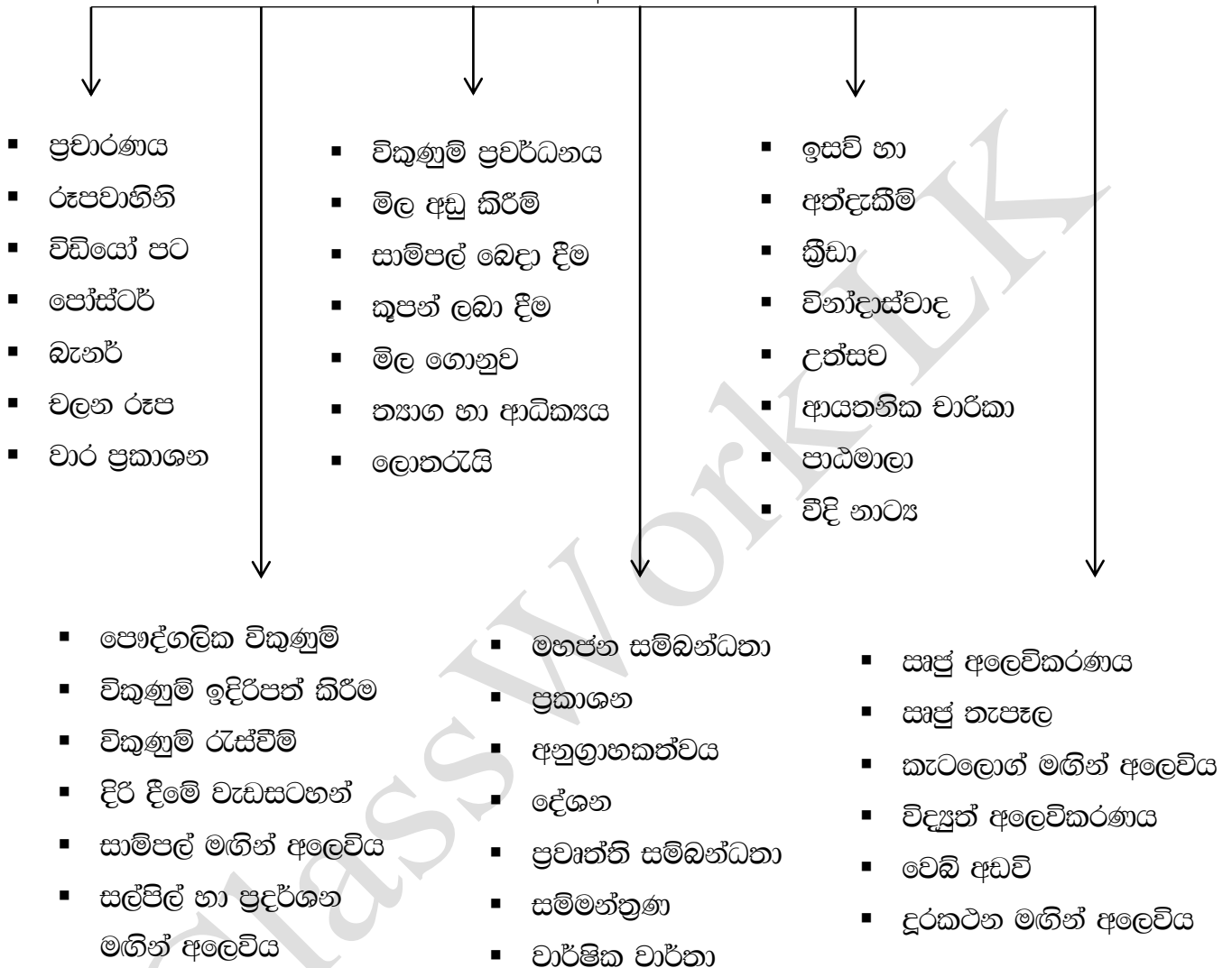
- ප්‍රවර්ධනයේ සාර්ථකත්වය මත අනෙකුත් අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ විචල්‍යයන්ගේ සාර්ථකත්වය ද රඳා පැවතීමට.
- ආයතනයේ ප්‍රතිරූපය ඉහළ නංවාලීමට.
- අනාගත ඉල්ලුම වර්ධනය කර ගැනීමට.

ව්‍යාපාරයකට ප්‍රවර්ධනය වැදගත් වන අවස්ථා

- නව නිෂ්පාදනයක් වෙළෙඳ පොළට හඳුන්වා දීමට.
- නිෂ්පාදිත සඳහා පවත්නා ඉල්ලුම පහත නොවැටී පවත්වා ගෙන යාමට.
- ආයතනයේ ප්‍රතිරූපය වර්ධනය කර ගැනීමට.

ප්‍රවර්ධන මිශ්‍රය ගැලීම් සටහනකින්

ප්‍රවර්ධන මිශ්‍රය



අලෙවිකරණ සන්නිවේදන මිශ්‍රයේ ප්‍රධාන ප්‍රවර්ධන උපකරණ

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| ▪ ප්‍රචාරණය | - Advertising |
| ▪ විකුණුම් ප්‍රවර්ධනය | - Sales Promotion |
| ▪ පෞද්ගලික විකුණුම් | - Personal Selling |
| ▪ මහජන සම්බන්ධතා | - Public Relations |
| ▪ සෘජු අලෙවිකරණය | - Direct Marketing |
| ▪ ඉසවු හා අත්දැකීම් | - Events & Experience |

ප්‍රචාරණය

අනාගත ඉල්ලුම වර්ධනය කර ගැනීමේ අදහසින් කිසියම් නිෂ්පාදනයක් පිළිබඳ ව නිශ්චිත අනුග්‍රාහකයකු විසින් පිරිවැයක් දරා අපෞද්ගලික ව ම කරනු ලබන තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීම ප්‍රචාරණය ලෙස හැඳින්විය හැකි ය.

විකුණුම් ප්‍රවර්ධනය

නිෂ්පාදිත මිල දී ගැනීම සඳහා ඉක්මනින් පොලඹවන කෙටි කාලීන දිරි ගැන්වීම් උපක්‍රම විකුණුම් ප්‍රවර්ධනය වේ.

පෞද්ගලික විකුණුම්

ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ පෞද්ගලික ව මුහුණට මුහුණලා අදහස් හුවමාරු කර ගනිමින් මනා සම්බන්ධතා ගොඩ නගා ගෙන භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කිරීම පෞද්ගලික විකුණුම් වේ.

මහජන සම්බන්ධතා

ආයතනයේ හෝ නිෂ්පාදනයේ හෝ ප්‍රතිරූපය ආරක්ෂා කර ගැනීමට හා එසේ ම පවත්වා ගැනීමට හා වර්ධනය කිරීමට ආයතනය හා සම්බන්ධ විවිධ පාර්ශවයන් සමඟ සම්බන්ධතාවක් ගොඩනැගීම සඳහා ක්‍රියා කිරීම මහජන සම්බන්ධතා ලෙස හැඳින්විය හැකිය.

සෘජු අලෙවිකරණය

ඉලක්ක පාරිභෝගිකයන් සමඟ සෘජුව සන්නිවේදනයක් පවත්වා ගනිමින් ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදිත මිල දී ගැනීම සඳහා පෙලඹවීම සෘජු අලෙවිකරණය ලෙස හැඳින්වේ.

වැඩසටහන් ඉසවු හා අත්දැකීම්

ආයතනයක අනුග්‍රහය සහතිව ව්‍යාපාර දිනපතා හෝ විශේෂ අවස්ථාවල හෝ සංවිධානාත්මක ව කරනු ලබන අන්තර් ක්‍රියාකාරී කටයුතු, වැඩසටහන් ඉසවු හා අත්දැකීම් වේ. මෙයින් නිෂ්පාදිත හා සන්නම් පිළිබඳ සුවිශේෂ ව සන්නිවේදන වැඩසටහන් නිර්මාණය ව ඉදිරිපත් කෙරේ. මෙහි දී ගනුදෙනුකරුවන් සක්‍රීය ව සහභාගි වීමක් ද සිදුවිය හැකි ය.

නිදසුන් :

විවි භාට්‍ය, විනෝද ජනක ක්‍රීඩා

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 Sri Jayewardenepura