MARKETING MANAGEMENT (Part-I)

S. Madushanka

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

University of of Sri Jayewardenepura

අලෙවිකරණ මිශ්‍රය

ව්‍යාපාර ආයතනයක් සිය ඉලක්ක වෙළෙඳ පොළේ අලෙවිකරණ අරමුණු ඉටු කර ගැනීම සඳහා යොදා ගනු ලබන උපකරණ සමූහය අලෙවිකරණ මිශ්‍රය ලෙස හැඳින්වේ.

අලෙවිකරණ මිශ්‍රයෙහි කොටස්

ව්‍යාපාරිකයාගේ දෘෂ්ටියෙන් අලෙවිකරණ මිශ්‍රය කොටස් 4කට බෙදිය හැකි ය. එය 4 Ps ලෙස ද හැඳින්වේ.

ඒ අනුව 4Ps,

1. නිෂ්පාදිතය - Product
2. මිල - Price
3. ස්ථානය - Place
4. ප්‍රවර්ධනය - Promotion

ClassWork.LK

අලෙවිකරණ මිශ්‍රයෙහි විචල්‍ය හා ඒවා නියෝජනය කරනු ලබන උප විචල්‍ය

නිෂ්පාදිතය - Product

- නිෂ්පාදිත විවිධතාව - Product Differntiation
- ගුණාත්වය - Quality
- නිමාව - Design
- අංගෝපාංග - Features
- සන්නම - Brand
- ඇසුරුම - Package
- ප්‍රමාණය - Quantity
- අලෙවියෙන් පසු සේවා - After Sales Services
- වගකීම් - Warrranty
- ආපසු භාරදීම - Returns
- නිර්මාණය - Design

ClassWork.LK

මිල - Price

- ලැයිස්තු මිල - Listed Price
- වට්ටම් - Discounts
- දීමනා - Allowances
- ගෙවීම් කාලය - Payment Period
- ගෙවීම් ක්‍රම - Payment Methods
- ණය කොන්දේසි - Credit Conditons

ස්ථානය / බෙදාහැරීම - Place

- බෙදාහැරීමේ මාර්ග - Distribution Channels
- ආවරණය - Coverage
- ප්‍රදේශ / ස්ථාන - Areas
- මාර්ග මිශ්‍රය - Channel mix
- තොග / ගබඩා - Inventory / Store
- ප්‍රවාහණය - Transportation
- අතරමැදියෝ - Intermediate

ClassWork.LK

ප්‍රවර්ධනය - Promotion

- ප්‍රචාරණය - Advertising
- විකුණුම් ප්‍රවර්ධනය - Sales Promotion
- මහජන සම්බන්ධතා හා ප්‍රසිද්ධිය - Public Relations and Publicity
- පෞද්ගලික අලෙවිය - Personal Selling
- සෘජු අලෙවිකරණය - Direct Maketing

❖ ව්‍යාපාරිකයාගේ දෘෂ්ටියෙන් සේවා සඳහා ද අලෙවිකරණ මිශ්‍රයක් දැකිය හැකි ය.

❖ එය භාණ්ඩ අලෙවිකරණ මිශ්‍රයට අමතරව තවත් විචල්‍යයන් තුනක් ඇතුළත් ව විචල්‍ය 7කින් සමන්විත වේ.

7Ps = 4Ps + 3Ps

ClassWork.LK

ඒ අනුව 3Ps,

- මිනිස්සු - People
- ක්‍රියාවලිය - Process
- භෞතික වටපිටාව - Physical Evidence

❖ මෙහිදි සේවා අලෙවිකරණය සඳහා යොදාගත්ත ද 7Ps යොදා ගත්ත ද යම් යම් භාණ්ඩ අලෙවිකරණයේ දී වුව ද එහි ස්වභාවය අනුව යොදා ගත හැකි බව අමතක නොකරන්න.

Class Work LK

ඒ අනුව 7 Ps,

- **නිෂ්පාදිතය**

පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා තෘප්තිමත් කරන විකිණීම සඳහා වෙළඳ පොළට ඉදිරිපත් කරන කවරම හෝ දෙයකි.

- **මිල**

භාණ්ඩය හෝ සේවාව හෝ ලබා ගැනීම සඳහා පාරිභෝගිකයා ගෙවන මුදල යි.

- **ස්ථානය / බෙදාහැරීම**

නිෂ්පාදිතය වඩා සාර්ථක ව අලෙවි කර ගැනීම සඳහා වෙළෙඳ පොළට බෙදාහැරීමයි.

ClassWork.LK

- **ප්‍රවර්ධනය**

නිෂ්පාදිතය ගැන ඇල්මක් දක්වන ඉලක්ක හා විභව ගනුදෙනුකරුවන්ට සන්නිවේදනය සඳහා යොදා ගනු ලබන ක්‍රියාවලිය යි.

- **මිනිස්සුන්**

විශේෂඥතාව ලැබූ සුහද, ආචාරශීලී විකුණුම් සේවකයෝ මෙහි දි විශේෂ වේ.

- **ක්‍රියාවලිය**

සේවය සැපයීමට අවශ්‍ය වන මෙහෙයුම් පද්ධතිය හා අලෙවියෙන් පසු සිදු වන සේවා.

- **භෞතික වටාපිටාව**

ගනුදෙනුකරුට ඉහළ අගයක් ලබා දීම සඳහා සේවා සපයන ස්ථානයේ පරිසරය හා වටාපිටාව නිර්මාණය කිරීම. අලෙවිකරණ මිශ්‍රය ගනුදෙනුකරුගේ දෘෂ්ටියෙන් ද විචල්‍ය හතරක් ලෙස ඉදිරිපත් කළ හැකිය. එය **4Cs** ලෙස හැඳින්වේ.

ClassWork.LK

ඒ අනුව 4 Cs,

- පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා - Customer Needs and Wants
- පිරිවැය - Cost
- පහසුව - Convenience
- සන්නිවේදනය - Communication

ClassWork.LK

සාර්ථක අලෙවිකරණයක් සඳහා අලෙවිකරණ මිශ්‍රය වැදගත් වන අයුරු

- පාරිභෝගික වුවමනා ප්‍රශස්ත මට්ටමෙන් ඉටු වන අයුරින් නිෂ්පාදිතයක් වෙළෙඳ පොළට ඉදිරිපත් කිරීමට හැකි වීමෙන් පිරිවැටුම වැඩි කර ගැනීමට හැකි වීම.

- නිෂ්පාදිතයට තරඟකාරිත්වයට මුහුණ දිය හැකි ආකාරයෙන් මිලක් නියම කිරීමෙන් පාරිභෝගිකයා ආකර්ෂණය කරගත හැකි වීම.

- විවිධ ප්‍රවර්ධන උපක්‍රම භාවිත කරමින් භාණ්ඩ මිල දී ගැනීමට පොළඹවා ගැනීමට හැකි වීම.

- පාරිභෝගිකයාට නිෂ්පාදිත වඩාත් පහසුවෙන් ආසන්නතම ස්ථානයෙන් මිල දී ගත හැකි වන සේ එම නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීම

- සමස්තයක් ලෙසට ආයතනයේ අරමුණු ඉටු කර ගැනීමට අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ සියලු විචල්‍ය උපකාරී වේ.

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