

⑥ ව්‍යාපාර ආරම්භයට ප්‍රවේශයක් - පිළිතුරු

(1)

- | | | | | | |
|----|---|-----|---|-----|---|
| 1. | ③ | 6. | ③ | 11. | ③ |
| 2. | ③ | 7. | ① | 12. | ① |
| 3. | ③ | 8. | ① | 13. | ① |
| 4. | ① | 9. | ④ | 14. | ② |
| 5. | ② | 10. | ② | 15. | ① |

(2)

1. ව්‍යාපාරය සඳහා කොතරම් කැපවිය හැකිද?, ව්‍යාපාරයට පදනම් වන භාණ්ඩය හා සේවාව කුමක්ද? ඉලක්ක පාරිභෝගිකයා කවුද? තරඟයේ ස්වභාවය, ඉපයීම ප්‍රමාණවත්ද?
2. අමුද්‍රව්‍ය සපයා ගැනීම, සේවකයන් සොයා ගැනීම හා මෙහෙයවීම, යන්ත්‍ර සූත්‍ර උපකරණ සපයා ගැනීම හා නඩත්තුව, මුදල් සපයා ගැනීම හා පාලනය
3. දැනටමත් භාණ්ඩය හෝ සේවාව පරිභෝජනය කරන හා අනාගතයේදී පරිභෝජනය කිරීමට ඉඩ ඇති පාරිභෝගික කොටස වේ.
4. ස්වකීය ඉතුරුම්, ස්වකීය වත්කම් යෙදවීම හෝ විකිණීමෙන් ලත් මුදල්, නැදෑ හිත මිතුරන්ගෙන් ඉල්ලා ගැනීම, බැංකු හා කල්බදු ණය
5. ගණුදෙනුකරුවන්ගේ ප්‍රමාණය, අමුද්‍රව්‍ය සපයා ගැනීමේ පහසුව, ශ්‍රමය ලබා ගැනීමේ පහසුව, යටිතල පහසුකම් ලබා ගැනීමේ පහසුව, භූමියේ පිරිවැය
6.
 - පවත්නා භාණ්ඩයක් පවත්නා වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීමක් ලෙසය
 - පවත්නා භාණ්ඩයක් නව වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීමක් ලෙසය
 - නව භාණ්ඩයක් පවත්නා වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීමක් ලෙසය
 - නව භාණ්ඩයක් නව වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීමක් ලෙසය
7. ආදේශ කිරීම, සම්බන්ධ කිරීම, විශාල කිරීම, කුඩා කිරීම, ඉවත් කිරීම
8. සුවිශේෂී නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් වීම, නිෂ්පාදිත ප්‍රභේදනය, වෙළෙඳපොළ හිඬය, නවෝත්පාදනය
9. පාරිභෝගිකයන් යම් පොදු ලක්ෂණ මත පදනම්ව වෙළෙඳපොළ බණ්ඩනයට ලක් කිරීම උදා: ආදායම අනුව, ස්ත්‍රී පුරුෂ භාවය අනුව, වයස් ව්‍යුහය අනුව
10. වෙළෙඳපොළෙහි තෘප්තිමත් නොවූ පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා කොටස වේ.