

③ අලෙවිකරණය - පිළිතුරු

I කොටස :-

1.	③
2.	②
3.	④
4.	③
5.	②
6.	③
7.	④
8.	②
9.	①
10.	④
11.	④

II කොටස :-

1.	අසත්‍ය
2.	සත්‍ය
3.	අසත්‍ය
4.	අසත්‍ය
5.	අසත්‍ය
6.	සත්‍ය
7.	අසත්‍ය
8.	සත්‍ය

9.	සත්‍ය
10.	සත්‍ය
11.	සත්‍ය
12.	අසත්‍ය
13.	අසත්‍ය
14.	අසත්‍ය
15.	සත්‍ය
16.	සත්‍ය

III කොටස :-

1. අවශ්‍යතා හා වුවමනා තෘප්තිමත් කර ගැනීමට අවශ්‍ය ගුණාත්මක භාණ්ඩ හා සේවා සාධාරණ මිලට ලබා ගැනීම.
2. නිෂ්පාදනය
 - අලෙවිකරණය
 - මූල්‍ය කටයුතු
3. මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා තෘප්තිමත් කිරීම සඳහා වටිනාකමින් යුතු නිෂ්පාදනයක් නිර්මාණය කිරීමේ හා පිළිගැන්වීමේ ක්‍රියාවලිය අලෙවිකරණයයි.
4. - මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා වඩාත් හොඳින් තෘප්තිමත් කළ හැකි වන භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නිර්මාණය කිරීම.
 - නිර්මාණය කළ භාණ්ඩය හෝ සේවාව පාරිභෝගිකයන් වෙත ආකර්ශනීය අයුරින් හඳුන්වා දීම. සාධාරණ මිලක් ලකුණු කිරීම.
 - වඩාත් සරල හා යෝග්‍ය පරිදි භාණ්ඩය හෝ සේවාව පාරිභෝගිකයා අතට පත් කරලීම.
 - භාණ්ඩය හෝ සේවාව පිළිබඳව පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර සොයා බැලීම හා අලෙවියෙන් පසු අවශ්‍ය සේවා සැපයීම.

5. නැත.

හේතුව - නව ගනුදෙනුකරුවන් ව්‍යාපාරයට ආකර්ෂණය කරගැනීමට මෙන්ම වර්තමාන ගනුදෙනුකරුවන් ව්‍යාපාරය සමඟ රඳවා තබා ගැනීම සඳහා

6. ගැනුම්කරු හා විකුණුම්කරු හමු වන හෝ සම්බන්ධ වන ඕනෑම ආකාරයක් වෙළෙඳපොළක් ලෙස හැඳින්වේ.

7. අවකාශ වෙළෙඳපොළ

8. ව්‍යාපාරයකට වඩාත් ආකර්ෂණීය ලෙස මෙන්ම ලාභදායීව තෘප්තිමත් කළ හැකි, පාරිභෝගිකයින්ගෙන් සමන්විත වෙළෙඳපොළ කොටස හෙවත් පාරිභෝගික කොටස ඉලක්ක වෙළෙඳපොළ ලෙස හැඳින්වේ.

- අ.පො.ස .සාමාන්‍ය පෙළ විභාගය හදාරන සිසුන්ට ආදර්ශ ප්‍රශ්න පත්‍ර පොතක් මුද්‍රණය කිරීම.

- පාසල් ළමුන්ට සපත්තු නිෂ්පාදනය කිරීම.

9. අලෙවිකරණ මිශ්‍රය යනු ඉලක්ක වෙළෙඳපොළ තුළ ව්‍යාපාරයේ අලෙවිකරණ පරමාර්ථය ඉටු කර ගැනීම සඳහා උපයෝගී කර ගන්නා අයිතිකරුවන්ට පාලනය කළ හැකි විචල්‍යයන් සමූහයකි.

10. නිෂ්පාදනය - Product

මිල - Price

ස්ථානය - Place

ප්‍රවර්ධනය - Promotion

11. නිෂ්පාදනය - මිනිස් අවශ්‍යතා හා චුළුමනා ඉටු කිරීම සඳහා වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කරන ඕනෑම දෙයක් නිෂ්පාදනයක් ලෙස හඳුන්වයි.

මිල - කිසියම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් වෙනුවෙන් පාරිභෝගිකයින්ගෙන් අය කිරීමට අපේක්ෂිත වටිනාකම

ස්ථානය - මිනිස් අවශ්‍යතා හා චුළුමනා තෘප්තිමත් කිරීමට අවශ්‍ය විවිධ නිෂ්පාදිත පාරිභෝගිකයන් වෙත ලබා දීම හා සම්බන්ධ වූ කටයුතු, ස්ථානය ලෙස හැඳින්වේ.

ප්‍රවර්ධනය - ව්‍යාපාර තම නිෂ්පාදිත වල අලෙවිය වැඩි කර ගැනීම සඳහා භාවිත කරන විවිධ උපක්‍රම ප්‍රවර්ධනය ලෙස හැඳින්වේ.

12.

නිෂ්පාදනය	මිල
ගුණත්වය	ලැයිස්තු මිල
අංගෝපාංග	වට්ටම්
ස්ථානය	ප්‍රවර්ධනය
බෙදා හැරීම	ප්‍රචාරණය
පිහිටීම	පෞද්ගලික අලෙවිය

13.

1. නිෂ්පාදිතය - ඖෂධීය පානය

මිල - රු.100 ක් ලෙස මිල නියම කිරීම.

ස්ථානය - ඕනෑම සිල්ලර වෙළෙඳසැලකින්, සුපිරි වෙළෙඳසැලකින්, ඖෂධහල් වලින් ලබා ගත හැකි වීම.

- නිෂ්පාදිතය වෙළෙඳසැල් වලට ලබා දීමට නියෝජිතයින් යොදා ගැනීම.

ප්‍රවර්ධනය - එක් පැකට්ටුවක් ගත් විට තවත් පැකට්ටුවක් නොමිලේ ලබා දීම.

- පැකට් 10ක් ගත් විට 10%ක වට්ටමක් ලබා දීම.

2. නොමිලේ සාම්පල් බෙදා හැරීම.

අත් පත්‍රිකා බෙදා දීම.

තවත් භාණ්ඩයක් සමඟ එක් කර මිල අඩු කර දීම.

වාණිජ හා ව්‍යාපාර අධ්‍යයන ආයතන ශාඛාව