

# ඔබ කෝට්ඨිපතියකු කරන අලෙවිකරණ මිශ්‍රය

ව්‍යාපාරික ඔබ අලෙවිකරණ මිශ්‍රය නිසි ආකාරව දන්නේ නම් එය ඔබව කෝට්ඨිපතියකු කිරීමට උපකාර කරනු නොඅනුමානයයි. නිවැරදි උපක්‍රම භාවිතා නොකර බොහෝ ව්‍යාපාරිකයින් තම ව්‍යාපාරය වලපල්ලට යවා ගන්නා බව ඔබ දන්නවාද ?





තම නිෂ්පාදනය හෝ සේවා සඳහා යොදා ගත යුතු අලෙවිකරණ මිශ්‍රය පිළිබඳ ව්‍යාපාරික ඔබට නිසි අවබෝධයක් තිබේ නම් එයින් හැඟී යනුයේ ඔබට ඔබේ ව්‍යාපාරය තුළින් වැරදීමට ඇති ඉඩ 95% කින් අඩු බවයි. සැබවින් ම ව්‍යාපාරික ඔබ අලෙවිකරණ මිශ්‍රය කෙරෙහි අවධානය යොමු කර වීමට ප්‍රධානතම හේතුව ව්‍යාපාරික ඔබ ආරම්භ කිරීමට බලාපොරොත්තු වන නිෂ්පාදනය හෝ සේවාව අලෙවිකිරීම් කටයුතු සිදුකරන දැවැන්ත ව්‍යාපාරිකයින් දැනටමත් ව්‍යාපාරික ලොව තුළ ජයකෙළී නැංවීමයි.

තම නිෂ්පාදනය හෝ සේවාව ජනතාව අතරට ගෙන යන ආකාරය පිළිබඳ ව්‍යාපාරික ඔබ නිරතුරු අවධානය යොමු කළ යුතු අතර නිරතුරු ව්‍යාපාර සිදුකර ගෙන යාමේදී අලෙවිකරණ මිශ්‍රය නොදැන ව්‍යාපාර ආරම්භ නොකිරීමට වග බලා ගත යුතුය. ආරම්භ කළ ව්‍යාපාර වලට මෙන්ම නොවිකිණෙන භාණ්ඩ හා සේවා සඳහා ද අලෙවිකරණ මිශ්‍රය යොදා ගත හැක. ඉලක්ක වෙළඳපොළේ පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉහලින් තෘප්තිමත් කිරීම සඳහා කිසියම් ව්‍යාපාර ආයතනයක් යොදා ගනු ලබන, ආයතනයට හොදින් පාලනය කළ හැකි අලෙවිකරණ උපායමාර්ග වල එකතුව අලෙවි මිශ්‍රය ලෙස හැඳින් වේ.

අලෙවිකරණ මිශ්‍රය ප්‍රධාන අංග 7 කින් සමන්විත වන අතර නිෂ්පාදනයක් අලෙවි කරයි නම් ඒ සඳහා අංග 4 ක් අදාළ වන අතර සේවාවක් අලෙවි කරයි නම් ඒ සඳහා අංග 7 ම අදාළ වේ.

භාණ්ඩ අලෙවිකරණ මිශ්‍රය	4ps
සේවා අලෙවිකරණ මිශ්‍රය	4ps+3ps

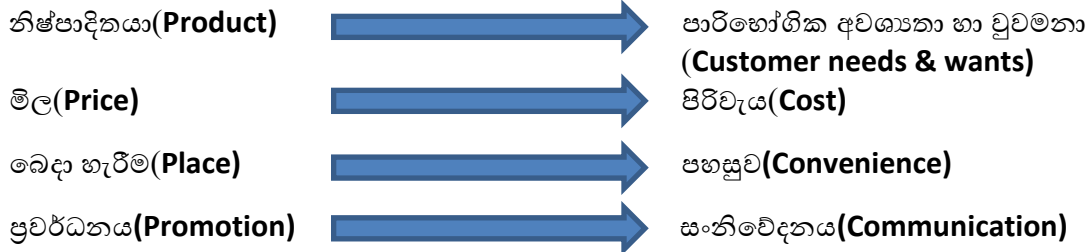
## භාණ්ඩ අලෙවිකරණ මිශ්‍රයෙහි අංග (4ps)

<p>▪ නිෂ්පාදනය(Product)</p> 	<p>▪ මිල(Price)</p> 
<p>▪ බෙදාහැරීම(Place)</p> 	<p>▪ ප්‍රවර්ධනය(Promotion)</p> 








භාණ්ඩ අලෙවිකරණ මිශ්‍රය සාමාන්‍යයෙන් ව්‍යාපාරික(කළමනාකරණ)දෘෂ්ඨිකෝණයෙන් සලකා බලන නමුත් වර්තමානයේ එය ගනුදෙනුකරුවාගේ පැත්තෙන් බැලීම කෙරෙහි වර්තමානයේ විශේෂ අවධානය යොමු කර ඇත.පාරිභෝගිකයාගේ දෘෂ්ඨිකෝණයෙන්පෙන්වුම් කරන්නේපාරිභෝගිකයාගේ ප්‍රතිලාභ මිශ්‍රයයි.

**නිෂ්පාදිතය(4Ps)**

**පාරිභෝගිකයා(4 Cs)**



**සේවා අලෙවිකරණ මිශ්‍රයෙහි අංග 7Ps**

<p>▪ නිෂ්පාදිතය(Product)</p> 	<p>▪ මිල(Price)</p> 	<p>▪ සේවකයින්(People)</p> 	<p>▪ සේවා ක්‍රියාවලිය(Process)</p> 
<p>▪ බෙදාහැරීම(Place)</p> 	<p>▪ ප්‍රවර්ධනය(Promotion)</p> 	<p>▪ භෞතික පරිසරය(Physical environment/Evidence)</p> 	

පිරිවැටුම වැඩිකර ගත හැකි වීම ,පාරිභෝගිකයා ආකර්ෂණය කර ගත හැකි වීම, . පාරිභෝගිකයා භාණ්ඩය මිලට ගැනීමට පොළඹවා ගත හැකි වීම ,පාරිභෝගිකයාට පහසුවෙන් මිලට ගත හැකි පරිදි නිෂ්පාදිත බෙදා හැරිය හැකි වීම, ආයතනයේ අරමුණු ඉටු කර ගැනීමට පහසුවක් වීම ආදිය ව්‍යාපාරික ඔබට අලෙවිකරණ මිශ්‍රය නිසි ආකාරව භාවිතා කිරීමෙන් ලද හැකි ප්‍රතිඵල කිහිපයකි.

අලෙවිකරණ මිශ්‍රය නිසි ලෙස අවබෝධ කොට ගෙන තම ව්‍යාපාර කටයුතු සිදු කළහොත් ඔබට ද ලාභ උපරිම කර ගනිමින් ව්‍යාපාරික ලොව තුළ ජයකෙළි නැංවීමට හැකිවනු නොඅනුමානය.

වන්දිකා පී.වීරරත්න  
 මානව සම්පත් සංවර්ධන නිලධාරී  
 කොළඹ දිස්ත්‍රික් රැකියා කේන්ද්‍රය