

*සැලසුම් කිරීම සඳහා හැඳින්වීම,
ආකෘතිය වර්ධනය සහ asseme*

අන්තර්ගතය

- අවස්ථාවක්
- වියාපාරික අදහස පරම්පරාව
- සරල ගණකාව විශ්ලේෂණය
- වියාපාරික ආකෘතිය
- ඇගයීම වල එම වියාපාරික ආකෘතිය
- හැඳින්වීම සැලැස්ම වර්ධනය

කුමක් ද වේ ඒ වියාපාරික සැලැස්ම

- වියාපාරික සැලැස්ම වේ ඒ ප්‍රවේශමෙන් සකස් කර ඇත සමෝධානික සහ සංක්ෂිප්ත සැලැස්ම
- විස්තර
- විශ්ලේෂණය
- ඇගයීම වල එම වියාපාරික
- කරුණු සහ සංඛ්‍යා ඇතුළත් ලේඛනය සපයයි විවේචනාත්මක විස්තර ගැන වියවසායකයාගේ
 - එම වෙළඳපොළ
 - පාරිභෝගික
 - තරඟකරුවන්
 - එම නිෂ්පාදන
 - එම උපාය මාර්ගය
 - එම මූල්‍ය අපේක්ෂාවන් සහ අවදානම් සම්බන්ධයි

ඇයි සුදානම් කරන්න දක්වා වියාපාරික සැලැස්ම

- දක්වා ලබා දෙනවා ඒ රාමුව සඳහා ඒ ක්‍රමානුකූල සහවිස්තීර්ණ ඇගයීම වල එම වියාපාරික.
- දක්වා ගනුදෙනුව සමග අවිනිශ්චිතතා.
- දක්වා ඇගයීමට ලක් අවදානම්.
- දක්වා උදව් කළමනාකරණය කරන්න සහ පාලනය එම වියාපාරික.
- දක්වා ලබා ගන්නවා අරමුදල්.
- දක්වා සේවය පරිදි a කටයුතු සැලැස්ම සඳහා එම ඊළඟ 12 මාස.
- දක්වා සේවය පරිදි එම මාර්ග සිතියම සඳහා එම ඊළඟ දෙක දක්වා වසර තුනක්.
- දක්වා සේවය පරිදි ඒ වියාපාරික ජීවත්වීම මෙවලම.
- දක්වා සේවය පරිදි ඒ කාර්ය සාධනය මෙවලම මත a යනවා පදනම.

සංවර්ධනය වෙමින් පවතින ඒ වියාපාරික සැලැස්ම

එපා ආරම්භ කරන්න සමග විස්තරාත්මක සැලැස්ම

පියවර වල සංවර්ධනය වෙමින් පවතින ඒ වියාපාරික සැලැස්ම

පියවර එක

ප්‍රසංගය පිරිකාගය

- A. විස්තර වල එම වෙලදපොල අවශ්‍යයි දක්වා විය පිරි ඇත
- B. විස්තර වල එම නිෂ්පාදන සහ ඔහු සේවා.
- C. විස්තර වල එම සම්පත් අවශ්‍යයි දක්වා නිර්මාණය කරනවා එමනිෂ්පාදන/සේවා.
- D. පිරිවිතර od ඇත සම්පත්.
- E. පහළ දක්වා මූල්‍ය.

පියවර දෙක

- A. තනතුර වල වෙලදපොල පිළිගැනීම.
- B. තනතුර වල නිෂ්පාදන/සේවා ගණයතාව.
- C. තනතුර වල ආයෝජන අවශ්‍යයි.
- D. පැහැදිලිව පිරිවිතර වල සෑම උපකල්පන.
- E. විස්තරාත්මක වියාපාරික සැලැස්ම

විශාපාරික සැලැස්ම වියුහය

➤ විධායක සාරාංශය

- එම විශාපාරික
- නිෂ්පාදන සහ සේවා
- එම දැක්ම සහ මෙහෙයුම ප්රකාශය
- දිනය විශාපාරික ආරම්භ විය
- තරඟ
- කෙටි විස්තර සහ විශාපාරික පහසුකම්.
- ස්ථානය වල එම විශාපාරික සහ ඕනෑම ශාඛා හෝ අනුබද්ධිත ආයතන.
- උපාය මාර්ගික තනතුර.
- ආදායම් සහ වත්කම් ගිම්භානය.
- නම වල ආරම්භකයින් සහ එම කාර්යයන් ඔව්හු ඉටු කරනවා
- අංකය වල සේවක
- ගිම්භානය වල සමාගම වර්ධනය ඇතුළුව මුල්ය හෝ වෙළඳපොළ ඉස්මතු කරයි.
- ගිම්භානය වල කළමනාකරණ අනාගතය සැලසුම්.

අලෙවි සැලැස්ම

- විස්තරාත්මක විස්තර වල එම නිෂ්පාදන/සේවා.
- විස්තර සම්බන්ධයි දක්වා ඔබගේ නිෂ්පාදන ජීවිතය වක්රය.
- ඕනෑම අයිතිය, පේටන්ට් සහ වෙළඳ රහස් තොරතුරු ගේ.
- තරඟකරුවන් විශ්ලේෂණය.
- ස්වෝච්චි විශ්ලේෂණය-තරඟකරුවන්.
- ස්ථානය .
- ප්‍රධාන පාරිභෝගිකයන්.
- මුළු ඉල්ලුම ජීවිතය සඳහා එම විශේෂිත නිෂ්පාදන/සේවා.
- එකතු කරන්න ඉල්ලුම.
- වෙළඳපොල බෙදාගන්න.
- විකිණීම මිල.
- මාසික, වාර්ෂික විකුණුම් අනාවැකි
අලෙවිකරණය ප්‍රවර්ධන ක්‍රම.
- සමස්ත අලෙවි උපාය මාර්ග.
 - වෙළඳපොල විනිවිද යාම
 - උපාය මාර්ගය සඳහා වර්ධනය වේ ඔබගේ ව්‍යාපාරික
 - නාලිකාව වල බෙදා හැරීම උපාය මාර්ගය

පර්යේෂණ හා සංවර්ධන කටයුතු ඔබ සම්බන්ධ වී හෝ සැලසුම් කරමින් සිටිය සම්බන්ධයි

සන්නිවේදන උපාය මාර්ගය

1) කෙසේද දක්වා ළඟා වේ දක්වා ඔබගේ පාරිභෝගික

- උසස්වීම්
- ප්‍රචාරණය
- පොදු සබඳතා
- පුද්ගලික විකිණීම

2) සමස්ත අලෙවි උපාය මාර්ගය

- ඒ අලෙවි බලය උපාය මාර්ගය (කෙසේද බොහෝ අලෙවි මහජන කැමැත්ත ඔබබඳවා ගන්න)
කෙසේද කැමැත්ත වර්ගය වල බඳවා ගැනීම උපාය මාර්ගය
- කෙසේද කැමැත්ත ඔබ පුහුණු කරන්න ඔවුන්ට
- මුල්යමය සහ දූම්රිය ඔවුන්ට
- අලෙවි සක්රිය කරයි

3) අලෙවි අයවැය

- මුදල් අයවැය
- ජරාග්ධනය අයවැය

නිෂ්පාදනය / මෙහෙයුම් සැලසුම් කරන්න

- නිෂ්පාදනය ආදානය
- නිෂ්පාදනය ක්‍රියාවලිය
- ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය සම්බන්ධයි දක්වා එම මෙහෙයුම්
- ජීවිතය කාලය වල ස්ථාවර වත්කම්
- අලුත්වැඩියා කිරීම පිරිවැය වල උපකරණ
- මූලාශ්‍රය වල මිලදී ගැනීම වල උපකරණ
- ධාරිතාව vitiation සැලැස්ම
- කර්මාන්ත ශාලාව පිරිසැලසුම
- කර්මාන්ත ශාලාව ස්ථානය
- අමු ද්රව්‍ය අවශ්‍යතාවය
- අපේක්ෂා කෙරේ හැකියාවන්
- අමු ද්රව්‍ය අවශ්‍යතාවය සැලැස්ම
- සෘජු පිරිවැය වල අමු ද්රව්‍ය
- පවතින බව වල අමු ද්රව්‍ය
- සෘජු කම්කරු අවශ්‍යතාවය සැලැස්ම
- වක්ර කම්කරු අවශ්‍යතාවය සැලැස්ම
- සෘජු කම්කරු පිරිවැය
- වක්ර කම්කරු පිරිවැය
- කම්කරු ලබා ගත හැකි බව
- කම්කරු ඵලදායිතාව
- නිෂ්පාදනය පොදු කාර්ය පිරිවැය
- මුළු නිෂ්පාදනය පිරිවැය
- විචල්‍ය පිරිවැය එක් ඒකකය
- මුළු පිරිවැය එක් ඒකකය

දායකතා සහ කළමනාකරණ පැලැස්ම

- ❖ ස්වාභාවික වල එම වියාපාරික
- ❖ නීතිමය තත්ත්වය වල එම වියාපාරික
- ❖ අයිතිය විස්තර
 - ජර්නලය වල අයිතිය
 - මැදිහත් වීම වල එම සමාගම
- ❖ කළමනාකරණ පැතිකඩ යතුර මහජන
 - නම
 - තනතුර
 - ජ්‍යෙෂ්ඨතා වගකීම්
 - අධ්‍යාපනික පසුබිම
 - අද්විතීය අත්දැකීමක්
 - පෙර රැකියා
 - විශේෂ නිපුණතා
 - අතීතයේ ධාවන පටය වාර්තා
 - කර්මාන්ත පිළිගැනීම
 - ජරජාව සම්බන්ධ වීම
 - අංකය වල අවුරුදු හි සමාගම
- ❖ මණ්ඩලය වල අධ්‍යක්ෂකගේ සුදුසුකම්
 - තනතුරු මත එම මණ්ඩලය
 - ප්‍රමාණය වල උදාහරණ සමග සමාගම
 - පසුබිම
 - ඓතිහාසික සහ අනාගතය දායකත්වය

එම සමාගමේ සාර්ථකත්වය

- ස්වෝච විශ්ලේෂණය-තමන්ගේ
- පෙර මෙහෙයුම් කටයුතු
- ස්ථාවර වත්කම් සම්බන්ධයි දක්වා එම පරිපාලනය matters
- කටයුතු සැලැස්ම

ප්‍රජා සහභාගීත්වය සහ සමාජීයවගකීමක්

- සමාජ වගකීමක් ඉලක්ක
- සමාගම පිළිවෙත්
- ප්‍රජාව කටයුතු

මුද්‍රායමය සැලැස්ම

- නිෂ්පාදනය ගිණුම
- වෙළඳාම ලාභයක් සහ අලාභය ගිණුම
- මුදල් ගලනවා ප්‍රකාශය
- ශේෂ පත්‍රය

පළාක විශ්ලේෂණය

$$1. \text{ Break even analysis} = \frac{\text{Fixed cost}}{\text{Contribution per unit}}$$

$$2. \text{ Gross profit ratio} = \frac{\text{Gross profit}}{\text{sales}} \times 100$$

$$3. \text{ Net profit ratio} = \frac{\text{Net profit}}{\text{sales}} \times 100$$

$$4. \text{ Return on investment} = \frac{\text{Net profit}}{\text{Capital}} \times 100$$

$$5. \text{ Payback period} = \frac{\text{capital}}{\text{net cashflow}} \times 100$$

QR CODE

මෙතන තමන්ගේ විස්තර දාල හදපු QR එක printout එකක් ගහල
අලවන්න

ව්‍යාපාරික වර්ධනය ක්රියාවලිය

- වන්දි ගෙවීම වල අවස්ථාවන්
- උත්පාදනය කරනවා ව්‍යාපාරික අදහස / සංවර්ධනය වෙමින් පවති සංකල්ප
- තිරගත කිරීම එම ව්‍යාපාරික අදහස
- ව්‍යාපාර අදහස ශ්‍රේණිගත කිරීම සහ වඩාත් ශක්‍ය දේ තෝරා ගැනීමඑක
- සංවර්ධනය වෙමින් පවති එම ව්‍යාපාරික ආකෘතිය
- සංවර්ධනය වෙමින් පවති ඒ ව්‍යාපාරික සැලැස්ම ලේඛන පිරික්සුම ලැයිස්තුව
- සංවර්ධනය වෙමින් පවති / ලේඛන එම ව්‍යාපාරික සැලැස්ම
- පැවැත්වීම ඒ පූර්ව ශක්‍යතාව විශ්ලේෂණය
- සංවර්ධනය වෙමින් පවති ක්රියාත්මක කිරීම පිරික්සුම ලැයිස්තුව
- ක්රියාත්මක කිරීම
- අනුගමනය කරන්න දක්වා

කුමක් ද වේ අවස්ථාවක්

- ✓ අවස්ථාව යනු හිතකර තත්වයන් සමූහයකිනිර්මාණය කරයි ඒ අවශ්යයි සඳහා ඒ නව නිෂ්පාදනය, හෝ ව්‍යාපාරික.
- ✓ ව්‍යවසායක අවස්ථා එම තත්ත්වයන් වේ කුමන නව භාණ්ඩ, සේවා, අමුද්‍රව්‍ය සහ සංවිධානය කිරීම ක්‍රම හඳුන්වා දී ඒවාට වඩා වැඩි මිලකට අලෙවි කළ හැකපිරිවැය වල නිෂ්පාදනය.

අවස්ථාවක් පුළුවන් තුළ කොන්දේසි වල

- නව නිෂ්පාදනය
- අලුත් වෙලඳපොල
- අලුත් ද්රව්‍ය
- අලුත් ක්රම වල නිෂ්පාදනය
- අලුත් ක්රියාවලිය
- අලුත් ආයතන

හඳුනා ගැනීම වල අවස්ථාවක්

- නිරීක්ෂණය කිරීම ප්රවණතා
- හඳුනා ගැනීම ගැටලු
- පුද්ගලික ලක්ෂණ වල වියවසායකයා

අවස්ථාව පිළිබඳ අදහස

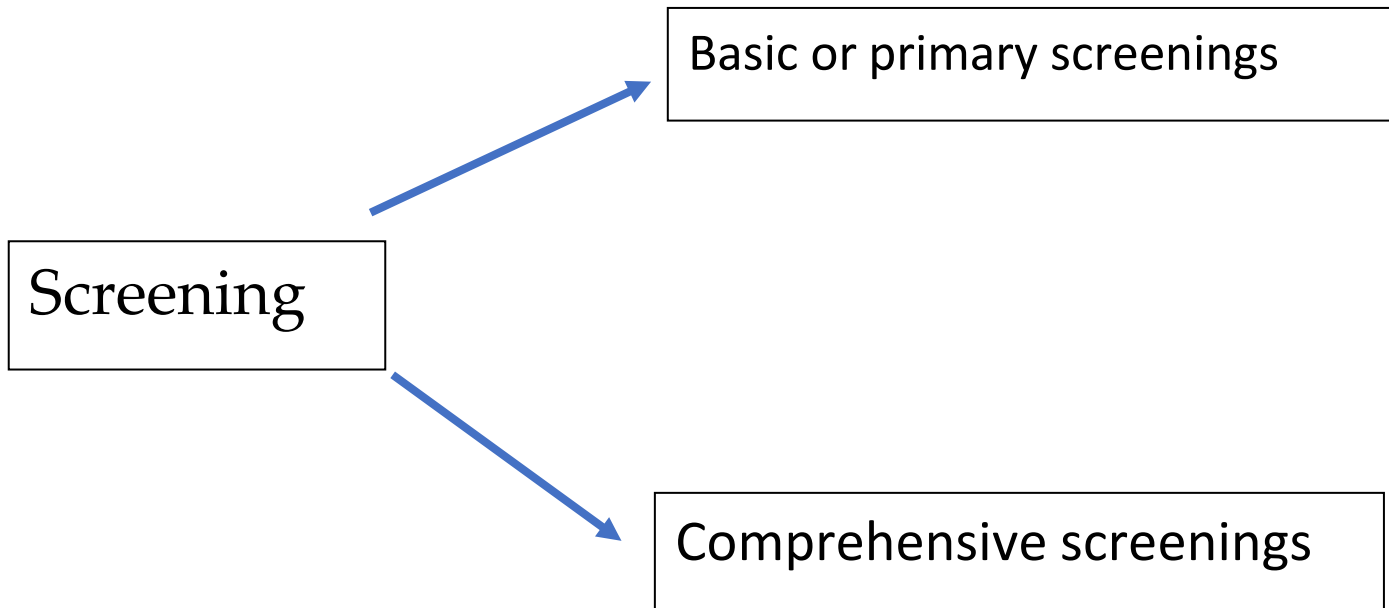
ගවේෂණය කරනවා වියාපාරික අදහස

- ✓ ඔබගේ නිපුණතා සහ දැනුම
- ✓ ඔබගේ විනෝදාංශ
- ✓ උපකරණ ඔබ දැනටමත් ඇති
- ✓ ඔබගේ රැකියා අත්දැකීමක්
- ✓ අදහස සිට මිතුරන් / පවුල
- ✓ පරිසරය වෙනස්කම්

කුමක් ද වේ ඔබගේ දැනට ව්‍යාපාරික අදහස?

මෙතන තමන්ගේ business plan එක QR එකකට හඳුන්වන

වර්ග තීරගත කිරීම



තීරගත කිරීම වියාපාරික අදහස

ශක්‍යතාව

- ශක්තිය වල එම අදහස
- අලෙවිකරණය වල ශක්‍යතාව
- මෙහෙයුම් ශක්‍යතාව
- මූල්‍යමය ශක්‍යතාව
- කළමනාකරණ ශක්‍යතාව

වෙලඳපොල ශක්‍යතාව

වෙළඳපල ශක්‍යතා යනු a හි සාර්ථකත්වය හඳුනා ගන්නා අධ්‍යයනයකිනිෂ්පාදන තුල ඒ විශේෂිත වෙලඳපොල.

වැදගත්කම වල කරන්නේ ඒ වෙලඳපොල ශක්‍යතාව විශ්ලේෂණය

- ✓ උදව් වළකින්න අවදානම්
- ✓ හඳුනා ගන්න හොඳ ඉලක්කය වෙලඳපොල
- ✓ සපයයි විස්තර ගැන එම ගැනුම්කරුවන්
- ✓ සපයයි විස්තර ගැන එම තරඟ

මෙහෙයුම් ශක්‍යතාව

මෙහෙයුම් ශක්‍යතාව යනු a යෝජිත කොතරම් හොඳද යන්න පිළිබඳ මිනුමපද්ධතිය ගැටළු නිරාකරණය කර වාසි ලබා ගනී අවස්ථා හඳුනා ගනී.

කුමක් ද වේ සම්බන්ධ වේ

- ✓ නම් එම නිෂ්පාදන වේ සංවර්ධිත , කැමැත්ත එය භාවිතා කළ යුතුය
- ✓ වියදම අඩු වීමක් හෝ වැඩි වීමක් විය හැකියප්‍රතිලාභ.
- ✓ නීතිමය පැති
- ✓ ආණ්ඩුව රෙගුලාසි.
- ✓ සමාජ පිළිගත හැකි බව

කාර්මික ශක්‍යතාව

යෝජිත ව්‍යාපෘතියේ තාක්ෂණික අවශ්‍යතා සලකා බලන්නේ නම් තාක්ෂණික අවශ්‍යතා තාක්ෂණික අවශ්‍යතා සමඟ සංසන්දනය කරනු ලැබේහැකියාව වල එම ආයතනය.

කුමක් ද වේ සම්බන්ධ වේ

- ✓ කරන්න අප දැනට හිමිවේ එම අවශ්‍යද?
- ✓ අවශ්‍ය තාක්ෂණික ප්‍රවීණත්වය අප සතුව සහ එයදකාලසටහන සාධාරණ?
- ✓ පුළුවන් එම තාක්ෂණ විය පහසුවෙන් අයදුම් කළා දක්වා දැනට ගැටලු?
- ✓ වේ එය ඒ ප්‍රායෝගික යෝජනාව?
- ✓ කරයි එම තාක්ෂණ පවතිනවා හිදී සෑම?

මුද්‍රාණය ගණනයනාව

විසින් යෝජිත ව්‍යාපාරයක ආර්ථික ගණනයනාව තක්සේරු කරයි
ආරම්භක පිරිවැය, මෙහෙයුම් වියදම්, මුදල් ජරවාහ සහභාගීත්වය ඒ
අනාවැකිය වල අනාගත කාර්ය සාධනය

කුමක් ද වේ සම්බන්ධ වේ

- ✓ පණ ගන්වන්න වියදම්
- ✓ මෙහෙයුම් පිරිවැය
- ✓ ආදායම ධාරා
- ✓ හැකියාව වල ලාභ / පාඩු
- ✓ සමතුලිත ලක්ෂ්‍යය විශ්ලේෂණය