****

**ව්‍යාපාර කළමණාකරණය**

ලියාපදිංචි අංකය: EC/DHP/F/3/2025/445

ඩිප්ලෝමා පාඨමාලාව : මානව සම්පත් කලමණාකරණ පාඨමාලාව

විශය : මානව සම්පත් සහ අලෙවි කළමනාකරණය

මුලකුරු සමඟ නම : ටී.ජී.එස්.පී.දිසානායක

ලියාපදිංචි අංකය : EC/DHP/F /3/2025/445

**පටුන**

[1 වන ප්‍රශ්නය-දේශීය ව්‍යාපාර ආයතන පහක ව්‍යාපාර පරිසර විශ්ලේෂණය 4](#_Toc196755234)

[විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල 4](#_Toc196755235)

[CIB ඇඳුම් වෙළඳසැල 4](#_Toc196755236)

[ගාර්ලන්ඩ් හෝටලය 4](#_Toc196755237)

[මිනිපුර බෙහෙත් අලෙවිසැල 5](#_Toc196755238)

[චේතනා ජංගම දුරකථන අලෙවිසැල 5](#_Toc196755239)

[2වන ප්‍රශ්නය-දේශීය ව්‍යාපාර ආයතන පහක ශදුඅත විශ්ලේෂණය 6](#_Toc196755240)

[විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල 6](#_Toc196755241)

[CIB ඇඳුම් වෙළඳසැල 6](#_Toc196755242)

[ගාර්ලන්ඩ් හෝටලය 7](#_Toc196755243)

[මිනිපුර බෙහෙත් අලෙවිසැල 7](#_Toc196755244)

[චේතනා ජංගම දුරකථන අලෙවිසැල 8](#_Toc196755245)

[පරිශීලක ග්‍රන්ථ 9](#_Toc196755246)

# **1 වන ප්‍රශ්නය-දේශීය ව්‍යාපාර ආයතන පහක ව්‍යාපාර පරිසර විශ්ලේෂණය**

ඕනෑම සංවිධානයක සාර්ථකත්වය සහ වර්ධනය සඳහා ව්‍යාපාරික පරිසරය අවබෝධ කර ගැනීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. අභ්‍යන්තර හා බාහිර සාධක දෙකම ව්‍යාපාරවල මෙහෙයුම්, උපාය මාර්ග සහ කාර්ය සාධනය කෙරෙහි බලපායි. මෙම විශ්ලේෂණය ප්‍රදේශයේ ව්‍යාපාරික ආයතන පහක් කෙරෙහි අවධානය යොමු කරයි. මෙම ආයතන පහ ලෙස විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල, CIB ඇඳුම් වෙළඳසැල, ගාර්ලන්ඩ් හෝටලය, මිනිපුර බෙහෙත් අලෙවිසැල, සහ චේතනා ජංගම දුරකථන අලෙවිසැල තෝරාගනු ලැබීය. සෑම ව්‍යාපාරයක්ම එහි අභ්‍යන්තර හැකියාවන් සහ බාහිර පරිසරය මගින් බලපෑමට ලක්වන අද්විතීය අභියෝග සහ අවස්ථාවන්ට මුහුණ දෙයි.

## **විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල**

අභ්‍යන්තර සාධක: විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල යනු විවිධ නිෂ්පාදන සඳහා ප්‍රසිද්ධ හොඳින් ස්ථාපිත කර ඇති දේශීය සිල්ලර වෙළඳසැලකි. අභ්‍යන්තරව, ව්‍යාපාරය සතුව ශක්තිමත් තොග කළමනාකරණයක් පැවතීම, හොඳින් පුහුණු වූ කාර්ය මණ්ඩලයක් සිටීම සහ ඵලදායී මිලකරණ උපාය මාර්ග පවත්වාගැනීම මඟින් ආයතනයට ප්‍රතිලාභ ලැබේ. විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල, සැපයුම්කරුවන් සමඟ හොඳ සම්බන්ධතාවයක් පවත්වා ගෙන යන අතර, සෑම විටම නැවුම් නිෂ්පාදන ලබා ගත හැකි බව සහතික කරයි. තවද මෙම ආයතනයේ පළපුරුදු නායකත්ව කණ්ඩායමක් සිටින අතර, එමඟින් ඉක්මනින් දැනුවත් ව්‍යාපාරික තීරණ ගැනීමට උපකාරී වේ.

බාහිර සාධක: බාහිරව, විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල අවට ප්‍රදේශයේ ඇති අනෙකුත් සුපිරි වෙළඳසැල් මඟින් ලබාදෙන වට්ටම් සහ අනෙකුත් ප්‍රතිලාභ හේතුවෙන් තරඟකාරීත්වයකට මුහුණ දෙයි. කාබනික නිෂ්පාදන සඳහා වැඩිවන ඉල්ලුම වැනි පාරිභෝගික හැසිරීම් වල වෙනස්කම් නිසා විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල හට එහි නිෂ්පාදන රේඛා සකස් කිරීමට අවශ්‍ය වේ. (Study.com, 2025)

## **CIB ඇඳුම් වෙළඳසැල**

අභ්‍යන්තර සාධක: CIB ආයතනය තරුණ සහ වැඩිහිටියන් අතර ජනප්‍රිය රෙදිපිළි අලෙවිසැලකි. විලාසිතාමය ඇඳුම් එකතුවක් තිබීම, ආකර්ශනීය වෙළඳසැල් ප්‍රදර්ශන සහ විශිෂ්ට පාරිභෝගික සේවාවක් තුළින් ගොඩනගා ඇති පක්ෂපාතී පාරිභෝගික පදනමක් තිබීම වැනි කරුණු වෙළඳසැලේ අභ්‍යන්තර ශක්තීන් අතර වේ. ආයතනයේ කාර්ය මණ්ඩලය නව විලාසිතා ප්‍රවණතා පිළිබඳව දැනුවත් වී තිබීම සහ සාප්පු හිමියන්ට පුද්ගලාරෝපිත උපදෙස් ලබා දීමට හැකියාවක් පැවතීමද මෙම සාධක අතර ඇත.

බාහිර සාධක: බාහිරව, CIB ආයතනය වේගයෙන් වෙනස් වන විලාසිතා ප්‍රවණතා සහ සෘතුමය ඉල්ලීම් වලට අනුවර්තනය විය යුතුය. රජයන් විසින් විවිධ බදු පැනවීම මඟින් පුද්ගලයන්ගේ ආර්ථික තත්වයන් පිරිහීම විකුණුම්වලට අහිතකර ලෙස බලපෑ හැකිය. ඊට අමතරව, අඩු මිල ගණන් සහ පහසු සාප්පු සවාරි අත්දැකීම් ලබා දෙන මාර්ගගත සිල්ලර වෙළෙන්දන්ගෙන් තරඟකාරිත්වය වර්ධනය වෙමින් පැවතීමද මෙම ආයතනයට අහිතකර ලෙස බලපා ඇත.

## **ගාර්ලන්ඩ් හෝටලය**

අභ්‍යන්තර සාධක: ගාර්ලන්ඩ් හෝටලය රසවත් දේශීය හා ජාත්‍යන්තර කෑම වර්ග සඳහා ප්‍රසිද්ධ අවන්හලකි. අවන්හලේ අභ්‍යන්තර ශක්තීන් ලෙස, එහි දක්ෂ සූපවේදීන් සිටීම, විවිධ ආහාර අඩංගු මෙනුවක් තිබීම සහ ඉහළ සනීපාරක්ෂාවක් පැවතීම දැකිය හැක. සුවපහසු අභ්‍යන්තර සහ මිත්‍රශීලී සේවාව මඟින් බොහෝ ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කරගෙන ඇත. තවද මෙම ආයතනයේ ඵලදායී කළමනාකරණය මඟින් සුමට දෛනික මෙහෙයුම් සහ පාරිභෝගික තෘප්තිය සහතික කරයි.

බාහිර සාධක: බාහිරව, අවන්හල් කර්මාන්තය රටේ පවතින ආර්ථික තත්වයන්ට ඉතා සංවේදී වේ. පාරිභෝගිකයන් සෞඛ්‍ය සම්පන්න ආහාර වෙත හුවමාරු වෙමින් පවතින අතර, ඒ සඳහා ගාර්ලන්ඩ් හෝටලයේ මෙනුවට වෙනස්කම් අවශ්‍ය විය හැකිය. (Budiutami, 2021)

## **මිනිපුර බෙහෙත් අලෙවිසැල**

අභ්‍යන්තර සාධක: මිනිපුර බෙහෙත් අලෙවිසැල යනු එහි ගුණාත්මක සෞඛ්‍ය සේවා සඳහා දේශීය ප්‍රජාව තුළ විශ්වාසදායක නාමයකි. අභ්‍යන්තරව, මෙම ආයතනය තුල සුදුසුකම් ලත් ඖෂධවේදීන් සිටීම, විශිෂ්ට පාරිභෝගික සේවාවක් ලබාදීම සහ හොඳින් සංවිධානය වූ තොග කළමනාකරණ පද්ධතියක් පැවතීම ඔවුන්ගේ යහපැවැත්මට හේතු වී තිබේ.

බාහිර සාධක: මිනිපුර බෙහෙත් අලෙවිසැල නියාමනය කරන ලද පරිසරයක ක්‍රියාත්මක වේ. සෞඛ්‍ය සේවා ප්‍රතිපත්තිවල වෙනස්කම්, ඖෂධ සඳහා මිල නියම කිරීමේ රෙගුලාසි සහ නව සෞඛ්‍ය සේවා නිෂ්පාදන හඳුන්වාදීම වැනි බාහිර සාධක ව්‍යාපාරයට සැලකිය යුතු ලෙස බලපායි.

## **චේතනා ජංගම දුරකථන අලෙවිසැල**

අභ්‍යන්තර සාධක: චේතනා ජංගම දුරකථන අලෙවිසැල නවතම උපකරණ විකිණීම සඳහා ප්‍රසිද්ධ සමෘද්ධිමත් ජංගම දුරකථන සහ උපාංග වෙළඳසැලකි. අභ්‍යන්තරව, එහි දැනුමැති කාර්ය මණ්ඩලයක් සිටීම, ආකර්ශනීය නිෂ්පාදිත සහ ශක්තිමත් අලෙවියෙන් පසු සහාය සේවාවක් පැවතීමෙන් ප්‍රතිලාභ ලබයි. ව්‍යාපාරය වෙළඳපල ප්‍රවණතා පිළිබඳව සමීපව විමසිල්ලෙන් සිටින අතර නවතම මාදිලි ගබඩා කරයි. පාරිභෝගික තෘප්තිය සහතික කරයි.

බාහිර සාධක: චේතනා ජංගම දුරකථන අලෙවිසැල සඳහා බාහිර පරිසරය ඉතා ගතික වේ. තාක්ෂණික දියුණුව වේගයෙන් සිදු වන අතර, එමනිසා ව්‍යාපාරයට එහි තොග නිතර යාවත්කාලීන කිරීමට සිදුවේ. මාර්ගගත තරඟකාරිත්වය දැඩි වන අතර, බොහෝ ගනුදෙනුකරුවන් අඩු මිල ගණන් හේතුවෙන් මාර්ගගතව උපකරණ මිලදී ගැනීමට කැමැත්තක් දක්වයි. (Wardhana, 2024)

# **2වන ප්‍රශ්නය-දේශීය ව්‍යාපාර ආයතන පහක ශදුඅත විශ්ලේෂණය**

ශදුඅත විශ්ලේෂණයක් යනු ව්‍යාපාරයක් මුහුණ දෙන ශක්තීන්, දුර්වලතා, අවස්ථා සහ තර්ජන හඳුනා ගැනීමට භාවිතා කරන උපායමාර්ගික සැලසුම් මෙවලමකි. ශදුඅත විශ්ලේෂණයක් පැවැත්වීම ව්‍යාපාරවලට ඔවුන්ගේ අභ්‍යන්තර හැකියාවන් සහ බාහිර පරිසරය තේරුම් ගැනීමට උපකාරී වන අතර එමඟින් ඔවුන්ට වඩා හොඳ උපාය මාර්ග නිර්මාණය කිරීමට හැකි වේ. මෙම විශ්ලේෂණයේදී, අපි දේශීය ව්‍යාපාර ආයතන පහක් වන විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල, CIB ඇඳුම් වෙළඳසැල, ගාර්ලන්ඩ් හෝටලය, මිනිපුර බෙහෙත් අලෙවිසැල, සහ චේතනා ජංගම දුරකථන අලෙවිසැල යන ආයතන යොදා ගනු ලැබිනි.

## **විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල**

ශක්තීන්: විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල තුල පුළුල් පරාසයක නිෂ්පාදන පැවතීම, ස්ථාවර ගුණාත්මකභාවයක් සහ මිත්‍රශීලී පාරිභෝගික සේවාවක් පවත්වා ගැනීම හේතුවෙන් ප්‍රජාව තුළ ශක්තිමත් කීර්තියක් භුක්ති විඳියි. එම ආයතනයට බොහෝ පදිංචිකරුවන්ට පහසුවෙන් ප්‍රවේශ විය හැකි අතර, එමනිසා එහි විකුණුම් වැඩි වී ඇත. එය සතු ශක්තිමත් සැපයුම්කරු සබඳතා මඟින් වසර පුරා නැවුම් භාණ්ඩ ලබා ගැනීම සහතික කරයි.

දුර්වලතා: විජේමාන්න ආයතනයේ මිල ගනන් අනෙකුත් සුපිරි වෙළඳසැල් හා සසඳන විට තරමක් ඉහළ මට්ටමක පැවතීම ඔවුන්ට ගැටළුවක් වී තිබේ. සීමිත වාහන නැවැත්වීමේ ඉඩකඩ ද සමහර ගනුදෙනුකරුවන් කලකිරීමට පත් කරයි. එපමණක් නොව, වෙළඳසැලේ අලෙවිකරණ උත්සාහයන් සාම්ප්‍රදායික වන අතර, ශක්තිමත් ඩිජිටල් පැවැත්මක් සහ මාර්ගගත බෙදාහැරීමේ විකල්ප නොමැති වීමද ගැටලුවක් වී තිබේ.

අවස්ථා: වර්ධනය වන පාරිභෝගික ඉල්ලුමට ප්‍රතිචාර දක්වමින් විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල හට කාබනික සහ සෞඛ්‍ය කේන්ද්‍රීය නිෂ්පාදන අලෙවිකිරීම දක්වා ව්‍යාප්ත විය හැකිය. මාර්ගගත වෙළඳසැලක් දියත් කිරීම සහ නිවසටම බෙදා හැරීමේ සේවා ලබා දීමෙන් නව ආදායම් මාර්ග විවෘත කළ හැකිය. දේශීය ගොවීන් සහ වෙළඳ නාම සමඟ සහයෝගීතාවයෙන් කටයුතු කිරීම විජේමාන්න සුපිරි වෙළඳසැල එහි තරඟකරුවන්ගෙන් තවදුරටත් වෙන්කර හඳුනාගත හැකිය.

තර්ජන: මෙම ආයතනය අවට පවතින අනෙකුත් සුපිරි වෙළඳසැල් සමඟ ඇති තරඟකාරිත්වය අඛණ්ඩ තර්ජනයක් වී තිබේ. ඊට අමතරව, ආර්ථික පසුබෑම හේතුවෙන් පාරිභෝගික මනාපයන් ලාභදායී විකල්ප වෙත මාරු වීමද අභියෝගයක් වී තිබේ. තවද ප්‍රවාහන සහ සැපයුම්කරුවන්ගේ පිරිවැය ඉහළ යාම ද මෙහි ලාභදායිතාවයට බලපා ඇත. (Raeburn, 2025)

## **CIB ඇඳුම් වෙළඳසැල**

ශක්තීන්: CIB ඇඳුම් වෙළඳසැල විලාසිතාමය සහ දැරිය හැකි මිලකට ඇඳුම් අලෙවිකරන අතර, පක්ෂපාතී තරුණ වැඩිහිටි පාරිභෝගික පදනමක් ආකර්ෂණය කරයි. වෙළඳසැලේ පුද්ගලාරෝපිත පාරිභෝගික සේවාව සහ ආකර්ශනීය ප්‍රදර්ශන කුටි පැවතීම අනෙකුත් තරඟකරුවන්ගෙන් වෙන් කරයි. CIB ආයතනයෙහි සුවිශේෂී ඇඳුම් එකතුවක් පැවතීමද ඔවුන්ට ශක්තියක් වී තිබේ.

දුර්වලතා: මෙහි ඇති එක් ප්‍රධාන දුර්වලතාවයක් වන්නේ වෙළඳසැලේ සීමිත මාර්ගගත පැවැත්මයි. එමනිසා පුද්ගලයන් මාර්ගගත අලෙවිකරුවන් වෙත යොමුවිය හැක. මෙහි ඇති තවත් ගැටළුවක් වන්නේ සෘතුමය ප්‍රවණතා මත යැපීමයි. එමනිසා වාර අවසානයේ අලෙවි නොවන තොග සඳහා වට්ටම් ලබා දීමට සිදුවීමෙන් එහි ආදායම් පහල ගොස් ඇත.

අවස්ථා: අන්තර්ජාල වෙළඳසැලක් දියත් කිරීමෙන් විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය දක්වා ව්‍යාප්ත වීම CIB ඇඳුම් වෙළඳසැල හට පුළුල් වෙළඳපොළකට ළඟා වීමට උපකාරී වනු ඇත. සමාජ මාධ්‍යවල විලාසිතා සකස්කරන්නන් සමඟ හවුල් වීමෙන් සන්නාම දෘශ්‍යතාව ඉහළ නැංවිය හැකිය. පරිසර හිතකාමී ඇඳුම් හඳුන්වා දීමෙන් තිරසාර විලාසිතා සඳහා වැඩිවන ඉල්ලුමට ප්‍රයෝජනවත් විය හැකිය.

තර්ජන: විලාසිතා ප්‍රවණතාවල සිදුවන වේගවත් වෙනස්කම් පාරිභෝගික මනාපයන් පුරෝකථනය කිරීම දුෂ්කර කරයි. වේගවත් හා ලාභදායී බෙදාහැරීමේ විකල්ප ලබා දෙන මාර්ගගත රෙදිපිලි අලෙවිකරුවන් තර්ජනයක් වී තිබේ. ඊට අමතරව, ආර්ථික අර්බුදයන් ඇති වීමෙන් විලාසිතා වැනි අත්‍යවශ්‍ය නොවන අයිතම සඳහා පාරිභෝගික වියදම් අඩු කළ හැකිය.

## **ගාර්ලන්ඩ් හෝටලය**

ශක්තීන්: ගාර්ලන්ඩ් හෝටලය තුල උසස් තත්ත්වයේ දේශීය හා ජාත්‍යන්තර කෑම වර්ග පැවතීම සහ විශිෂ්ට සනීපාරක්ෂක ප්‍රමිතියක් තිබීම ශක්තියක් වී තිබේ. අවන්හලේ සුවපහසු වාතාවරණය සහ පුද්ගලාරෝපිත සේවාව බොහෝ පක්ෂපාතී ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කරයි. ශක්තිමත් අලෙවිකරුවන් සිටීමද එහි ජනප්‍රියතාවයට දායක වේ.

දුර්වලතා: අවන්හලේ සීමිත ආසන ධාරිතාවක් ඇති අතර, එමඟින් උපරිම කාලවලදී විශාල කණ්ඩායම්වලට ආහාර ලබාගැනීම දුෂ්කර වී තිබේ. ගාර්ලන්ඩ් හෝටලය ද ශක්තිමත් බෙදාහැරීමේ හෝ රැගෙන යාමේ පද්ධතියක් නොමැතිව පුද්ගලික භෝජන සංග්‍රහය මත දැඩි ලෙස රඳා පවතී.

අවස්ථා: ජංගම යෙදුම් හරහා ආහාර බෙදා හැරීමේ සේවාවක් හඳුන්වා දීම සහ විශේෂ අවස්ථා සඳහා ආහාර සැපයීමෙන් ආයතනයේ විකුණුම් ඉහල ගොස් තිබේ. සෞඛ්‍ය සම්පන්න විකල්ප සහ ශාක පදනම් කරගත් ආහාර ඇතුළත් කිරීම සඳහා මෙනුව යාවත්කාලීන කිරීම නව පාරිභෝගික කොටස් ආකර්ෂණය කර ගනු ඇත. ඩිජිටල් අලෙවිකරුවන් සමඟ සහයෝගීතාවයෙන් කටයුතු කිරීම හරහා ආයතනය පිළිඹඳ දැනුවත්භාවය තවදුරටත් වැඩි කළ හැකිය.

තර්ජන: ආපනශාලා කර්මාන්තය ඉතා තරඟකාරී වන අතර, නව ආපනශාලා නිරන්තරයෙන් විවෘත වේ. සෞඛ්‍ය සහ ආරක්ෂණ රෙගුලාසි දැඩි වෙමින් පවතින අතර, ඒවාට අනුකූල වීමට අපොහොසත් වීම දැඩි දඬුවම්වලට හේතු විය හැක. ආර්ථික අභියෝග නිසා පාරිභෝගිකයින් අඩුවෙන් ආහාර ගැනීමටද හේතු විය හැක. (Dunne, 2025)

## **මිනිපුර බෙහෙත් අලෙවිසැල**

ශක්තීන්: මිනිපුර බෙහෙත් අලෙවිසැලේ විශිෂ්ට පාරිභෝගික සත්කාරයක් පවතින අතර දැනුමැති ඖෂධවේදීන් මඟින් අත්‍යවශ්‍ය ඖෂධ ලබා ගැනීම ට හැකිවී තිබේ. මෙම ආයතනයේ බෙහෙත් අලෙවිසැලේ කාර්යක්ෂම සේවාවක් සහ රෝගීන් කේන්ද්‍ර කරගත් ප්‍රවේශයක් තිබීම ද ශක්තියක් වී තිබේ.

දුර්වලතා: මෙහි ඇති එක් දුර්වලතාවයක් වන්නේ විශේෂිත ඖෂධ සහ සෞඛ්‍ය සේවා නිෂ්පාදන සීමිත වීමයි. මීට අමතරව, මිනිපුර බෙහෙත් අලෙවිසැල තවමත් විද්‍යුත් බෙහෙත් වට්ටෝරු හෝ මාර්ගගත ඇණවුම් ලබාගැනීමට ශක්තිමත් ජංගම යෙදුමක් නොමැතිවීමද මෙහි ඇති තවත් දුර්වලතාවයකි.

අවස්ථා: නිෂ්පාදන පරාසය පුළුල් කිරීමට විටමින් සහ සෞඛ්‍ය උපාංග ඇතුළත් කිරීමෙන් ආයතනයේ විකුණුම් ඉහළ නැංවිය හැකිය. බෙහෙත් අලෙවිකිරීම සහ උපදේශන සේවා සඳහා මාර්ගගත වේදිකාවක් සැකසීමෙන් ඩිජිටල් සෞඛ්‍ය සේවා සඳහා වැඩිවන ඉල්ලුම සපුරාලනු ඇත. මිනිපුර බෙහෙත් අලෙවිසැල ට තම වෙළඳ නාමය ශක්තිමත් කිරීම සඳහා ප්‍රජා සෞඛ්‍ය දැනුවත් කිරීමේ වැඩසටහන්ද සංවිධානය කළ හැකිය.

තර්ජන: වැඩි සම්පත් සහිත විශාල බෙහෙත් අලෙවිසැල් බරපතල තරඟකාරී තර්ජනයක් එල්ල කරයි. නියාමන වෙනස්කම් සහ මිල පාලනයන් ලාභ ආන්තිකවලට බලපෑම් කළ හැකිය. විශේෂයෙන් අර්බුද අතරතුර ඖෂධ සැපයුම් දාමවල උච්චාවචනයන් මෙහි මෙහෙයුම් වලට බාධා කළ හැකිය.

## **චේතනා ජංගම දුරකථන අලෙවිසැල**

ශක්තීන්: චේතනා ජංගම දුරකථන අලෙවිසැල නවතම ස්මාර්ට්ෆෝන්, උපාංග සහ තාක්ෂණික සහාය සේවා පිරිනැමීම සඳහා ප්‍රසිද්ධය. තාක්ෂනික දැනුමක් සහිත කාර්ය මණ්ඩලය සටීමෙන් පාරිභෝගිකයින්ට සුදුසු නිෂ්පාදන තෝරා ගැනීමට සහ ඒවා පිළිඹඳ උපදෙස් ලබාගැනීමට උපකාරී වේ. ශක්තිමත් අලෙවියෙන් පසු සේවාව සහ වගකීම් සහාය පාරිභෝගික පක්ෂපාතිත්වය වැඩි දියුණු කරයි.

දුර්වලතා: මෙම ජංගම දුරකථන අලෙවිසැලේ ප්‍රධාන දුර්වලතාවය වන්නේ ආනයනික නිෂ්පාදන මත එහි ඉහළ යැපීම වන අතර එමඟින් මුදල් උච්චාවචනයන් සහ ආනයන බදු වලට ගොදුරු විය හැකිය. ගනුදෙනුකරුවන් සඳහා සීමිත මූල්‍යකරණ විකල්ප ද මිල අධික උපකරණ සඳහා විකුණුම් විභවය අඩු කරයි.

අවස්ථා: දුරකථන අලුත්වැඩියාවන් සහ නඩත්තු පැකේජ ඇතුළත් කිරීමෙන් ආදායම් ප්‍රවාහ විවිධාංගීකරණය කරනු ඇත. සමාජ මාධ්‍ය ඔස්සේ අලෙවිකටයුතු සිදුකිරීමෙන් චේතනා ආයතනයේ ජංගම දුරකථන අලෙවිසැලට ආසන්න ප්‍රදේශයෙන් පිටත ගනුදෙනුකරුවන් වෙත ළඟා වීමටද හැකි වනු ඇත. දුරකථන සේවා සපයන්නන් සමඟ හවුල් වීමෙන් පාරිභෝගිකයින්ට ඒකාබද්ධ ගනුදෙනු ද ලබා දිය හැකිය.

තර්ජන: ලාභදායී ඉලෙක්ට්‍රොනික උපකරණ ලබා දෙන මාර්ගගත වෙළඳපොළවල නැගීම තර්ජනයක් ඇති කරයි. තාක්‍ෂණික දියුණුව යනු නිෂ්පාදන ඉක්මනින් යල් පැන යන අතර නව උපකරණවල නිරන්තර ආයෝජනය අවශ්‍ය වේ. තාක්‍ෂණික ආනයනවල නියාමන වෙනස්කම් මෙහෙයුම් තවදුරටත් සංකීර්ණ කළ හැකිය. (Tyler, 2025)

# **පරිශීලක ග්‍රන්ථ**

Budiutami, R. (2021). *Local Business Environment*. Retrieved from <https://www.scribd.com/document/537958325/Local-Business-Environment>

Dunne, K. (2025). *SWOT Analysis*. Retrieved from <https://www.mindtools.com/amtbj63/swot-analysis>

Raeburn, A. (2025). *SWOT analysis: Examples and templates*. Retrieved from <https://asana.com/resources/swot-analysis>

Study.com. (2025). *Business Environment Analysis | Definition, Types & Examples*. Retrieved from <https://study.com/academy/lesson/what-is-business-environment-analysis-report.html>

Tyler. (2025). *40 SWOT Analysis Examples of Real Businesses*. Retrieved from <https://demplates.com/swot-analysis-examples/>

Wardhana, A. (2024). *Analysis of Internal Business Environment*. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/385087698_Analysis_of_Internal_Business_Environment>