

විද්‍යුත් ව්‍යාපාර හැඳින්වීම

වරලත් ගණකාධිකරණය - ව්‍යාපාර අදියර II
BL8 - ඩිජිටල් ව්‍යාපාරික උපායමාර්ග (DBS)
Pack 03

සුසන්න විරකෝන්
B.Sc. (MIS), MBA (IMS), PHD (Business Psychology)

BL8/DB/SM/01



Chartered Accountancy

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

JMC ජයසේකර කළමනාකරණ මධ්‍යස්ථානය **Estd. 1972**
JAYASEKERA MANAGEMENT CENTRE (PVT) LTD



BL8

Digital Business Strategy

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

Chapter 06

විද්‍යුත් ව්‍යාපාර හැඳින්වීම

1. විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය Vs විද්‍යුත් ව්‍යාපාර(1)

1.1 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය හා විද්‍යුත් ව්‍යාපාරයේ මූලික ලක්ෂණ හා තොරතුරු පද්දති පරාසය

- ✓ විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය යනු අන්තර්ජාලය ඇතුළු තාක්ෂණික ක්‍රමවේදයන් හරහා මිලට ගැනීම හා විකිණීම සිදුකිරීමයි.
- ✓ අන්තර්ාල තාක්ෂණයෙන් භාවිතා කරමින් ඉලෙක්ට්‍රොනික ක්‍රියාවලියට සම්බන්ධ මූල්‍ය ගනුදෙනුවක් තිබේ නම් එය විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය වේ.
- ✓ විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය යනු විද්‍යුත් ව්‍යාපාරයේ එක් අංගයක් පමණි.

1. විද්‍යුත් වාණිජය Vs විද්‍යුත් ව්‍යාපාර(2)

1.1 විද්‍යුත් වාණිජය හා විද්‍යුත් ව්‍යාපාරයේ මූලික ලක්ෂණ හා තොරතුරු පද්ධති පරාසය

✓ විද්‍යුත් වාණිජයට සෘජු විදේශීය වාණිජය හා වක්‍ර විදේශීය වාණිජය ලෙස අංශ කිහිපයක් ඇතුළත් වේ.

✓ තැපැල් හෝ කුරියර් වැනි සාම්ප්‍රදායික නාලිකා භාවිතයෙන් ලබා දෙන භාණ්ඩ හා සේවා ඉලෙක්ට්‍රොනික ඇණවුම් කිරීමේ ක්‍රමය වක්‍ර විදේශීය වාණිජය වේ

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

1. විද්‍යුත් වාණිජය Vs විද්‍යුත් ව්‍යාපාර(3)

1.1 විද්‍යුත් වාණිජය හා විද්‍යුත් ව්‍යාපාරයේ මූලික ලක්ෂණ හා තොරතුරු පද්ධති පරාසය

✓ භාණ්ඩ හා සේවා (මෘදුකාංග, ඉලෙක්ට්‍රොනික සගරා, විනෝදාස්වාදය සේවය සහ තොරතුරු සේවය වැනි) මාර්ගගතව ඇණවුම් ,මුදල් ගෙවීම් හා ලබා ගැනීම **(Digital form)** සඳහා අවස්ථාව සලසා දීම සෘජු විදේශීය වාණිජය

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

1. විද්‍යුත් වාණිජය Vs විද්‍යුත් ව්‍යාපාර(4)

1.1 විද්‍යුත් වාණිජය හා විද්‍යුත් ව්‍යාපාරයේ මූලික ලක්ෂණ හා තොරතුරු පද්දති පරාසය

- ✓ විද්‍යුත් ව්‍යාපාරය යනු ප්‍රධාන ව්‍යාපාරික ක්‍රියාවලීන් පරිවර්තනය කිරීම සඳහා අන්තර්ජාලය ඇතුළු විද්‍යුත් ශිල්පීය ක්‍රම භාවිතා කිරීමයි. අන්තර්ජාල තාක්ෂණයන් භාවිතා කරමින් විද්‍යුත් ක්‍රියාවලීන් හරහා ගනුදෙනු සිදු කරන ඕනෑම ව්‍යාපාරයන් විද්‍යුත් ව්‍යාපාරයකි.
- ✓ යම් ආයතනයක් සිය මෙහෙයුම් සඳහා විද්‍යුත් ක්‍රියාවලීන් හා අන්තර්ජාල තාක්ෂණයන් භාවිතා කරන්නේ නම් මෙය විද්‍යුත් ව්‍යාපාරයක.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

1. විද්‍යුත් වාණිජය Vs විද්‍යුත් ව්‍යාපාර(5)

1.1 විද්‍යුත් වාණිජය හා විද්‍යුත් ව්‍යාපාරයේ මූලික ලක්ෂණ හා තොරතුරු පද්දති පරාසය

- ✓ විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලියට පහත සඳහන් ක්‍රියාවලීන් ඇතුළත් වේ.
 - ✓ මාර්ගගත අලෙවිකරණය/Online Marketing
 - ✓ මාර්ග ගත විකිණීම/Online Selling
 - ✓ මාර්ගගත ගෙවීම්/Online Payment
 - ✓ සැපයුම් දාම සහ නාලිකා කළමනාකරනය/Supply-chain and channel management
 - ✓ නිෂ්පාදන හා තොග පාලනය/Manufacturing and inventory control

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

1. විද්‍යුත් වාණිජය Vs විද්‍යුත් ව්‍යාපාර(6)

1.1 විද්‍යුත් වාණිජය හා විද්‍යුත් ව්‍යාපාරයේ මූලික ලක්ෂණ හා තොරතුරු පද්දති පරාසය

- ✓ මූල්‍ය මෙහෙයුම්කරනය/Financial operations
- ✓ සමස්ථ ආයතනය තුළ සේවක කාර්ය ප්‍රවාහ ක්‍රියා පටිපාටි පරිපාලනය/Employee workflow procedures across an entire organization



1. විද්‍යුත් වාණිජය Vs විද්‍යුත් ව්‍යාපාර(7)

1.1 විද්‍යුත් වාණිජය හා විද්‍යුත් ව්‍යාපාරයේ මූලික ලක්ෂණ හා තොරතුරු පද්දති පරාසය

- අන්තර්ජාලය හරහා නිෂ්පාදනයන් මිලට ගැනීම:
- අන්තර්ජාලය හරහා සැපයුම්කරුවන් අතර තොරතුරු හුවමාරු කරගැනීමේ ක්‍රියාවක් :.....
- සංචාරකයෙක් Travelocity හෝ TripAdvisor භාවිතා කරමින් තමන්ගේ ඊලඟ සංචාරය සැලසුම් කිරීම :
- පුද්ගලයකු Telemedicine හරහා වෛද්‍ය උපදෙස් ලබා ගැනීම :



2. විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ගනුදෙනු වර්ග

2.1 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ප්‍රභේද

- විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ප්‍රධාන වශයෙන් කොටස් හතරක් යටතේ විග්‍රහ කළ හැක.

- ✓
- ✓
- ✓
- ✓

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

2. විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ගනුදෙනු වර්ග(2)

2.1 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ප්‍රභේද

- ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යාපාරයට (**B2B**) :සමාගම් එකිනෙකා සමඟ ව්‍යාපාර කරන ආකාරයකි .
 - Web Development Service ,Software Service Provideds
- ව්‍යාපාරයෙන් පාරිභෝගිකයාට(**B2C**) : පාරිභෝගිකයින්/ සාමාන්‍ය ජනතාව සමඟ කටයුතු කිරීම සඳහා අන්තර්ජාලය භාවිතා කරමින් ව්‍යාපාරවලට සම්බන්ධ වේ.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

2. විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ගනුදෙනු වර්ග(3)

2.1 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ප්‍රභේද

- පාරිභෝගිකයා සිට පාරිභෝගිකයා(C2C): පාරිභෝගිකයන් තම භාණ්ඩ හා සේවා වෙනත් පාරිභෝගිකයන්ට විකුණයි. C2C ක්‍රියාකාරකම් සඳහා සහය වීම සඳහා ඇති තවත් තාක්ෂණයක් වන්නේ ගෙවීම් අතරමැදි සේවාවන්ය
- පාරිභෝගිකයාගෙන් ව්‍යාපාරිකයාට(C2B):.....
.....
.....

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd



2. විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ගනුදෙනු වර්ග(4)

2.1 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ප්‍රභේද

හිමිපාදනය භාර දීම සිදු කිරීම



| | විකුණුම් | ගනුදෙනුකරු |
|------------|--|--------------------------------------|
| විකුණුම් | B2B විකුණුම් ආකෘති උදා: BusyTrade.com | B2C විකුණුම් ආකෘති උදා Amazon.com |
| ගනුදෙනුකරු | C2B විකුණුම් ආකෘති උදා: riceline.com | C2C විකුණුම් ආකෘති උදා: ebay.com |

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd



2. විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ගනුදෙනු වර්ග(5)

2.2 විද්‍යුත් ව්‍යාපාර හැකියාවන් වර්ධනය කිරීම.

- සාර්ථක විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ගයක් ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා සංවිධාන විසින් විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය පද්ධතියට සහාය වන තාක්ෂණය උපරිම ලෙස භාවිතා කිරීම වැදගත් වේ
- විද්‍යුත් ව්‍යාපාර හඳුන්වා දීමේදී ආයතන සාමාන්‍යයෙන් ගත කරන අවධිත් හතරක් හඳුනාගත හැක.

- 1.අන්තර්ජාල අභිමුඛ වීම (Web presence)
2. මූලික විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය(Basic e-commerce)
3. ඒකාබද්ධ විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය(Integrated e-commerce)
- 4.විද්‍යුත් ව්‍යාපාර(E-business)

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

2. විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ගනුදෙනු වර්ග(6)

2.2 විද්‍යුත් ව්‍යාපාර හැකියාවන් වර්ධනය කිරීම.

1.අන්තර්ජාල අභිමුඛ වීම (Web presence):

- ✓ සංවිධානයක් වෙබ් අඩවියක් සහිතව අන්තර් ජාලයට ප්‍රවේශ වීම .
- ✓ මෙහිදී සංවිධාන විසින් තම වෙබ් පිටු මගින් සංවිධානය සහ එහි නිෂ්පාදන හෝ සේවාවන් පිළිබඳ තොරතුරු සපයයිම (අන්තර්ජාලයේ අත්පත්කාවක් ලෙස ක්‍රියා කරයි) හා නිතර අසනු ලබන ප්‍රශ්න (frequently asked questions)සඳහා පිළිතුරු සපයයි.

2. මූලික විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය(Basic e-commerce):

- ✓ සංවිධානය සිය සැපයුම්කරුවන්ගෙන් අන්තර්ජාලය හරහා මිලදී ගැනීම් සිදුකරන අතර තම ගනුදෙනුකරුවන්ට අන්තර්ජාලය හරහා ඇණවුම් කිරීමට සහ අන්තර්ජාලය හරහා ගෙවීම් කිරීමට ඉඩ දෙයි. සංවිධානයේ ව්‍යාපාර ආකෘතියට හෝ එහි ක්‍රියාවලීන්හි සැලකිය යුතු වෙනස්කම් සිදුකර දෙන්න.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

2. විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ගනුදෙනු වර්ග(7)

2.2 විද්‍යුත් ව්‍යාපාර හැකියාවන් වර්ධනය කිරීම.

3. ඒකාබද්ධ විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය(Integrated e-commerce)

- ✓ සංවිධානය සිය ගනුදෙනුකරුවන් සහ සැපයුම්කරුවන් සමඟ සමීප සම්බන්ධතාවයක් ගොඩනගා ගැනීම සඳහා ඉලෙක්ට්‍රොනික තාක්ෂණය භාවිතා කරයි.
- ✓ එම ආයතනය තම අලෙවිකරන ක්‍රියාකාරකම් වඩාත් නිවැරදිව ඉලක්ක කර ගැනීම සහ පාරිභෝගික සම්බන්ධතා කළමනාකරණය වැඩිදියුණු කිරීමට ගනුදෙනුකරුවන් සහ ඔවුන්ගේ මිලද ගැනීමේ පුරුදු පිලිබඳව රැස්කරන තොරතුරු භාවිතා කරයි.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

2. විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය ගනුදෙනු වර්ග(8)

2.2 විද්‍යුත් ව්‍යාපාර හැකියාවන් වර්ධනය කිරීම.

4.විද්‍යුත් ව්‍යාපාර(E-business)

- ✓ සංවිධාන මෙහෙයුම් ක්‍රියාකාරකම් සම්පූර්ණයෙන්ම ඒකාබද්ධ වී ඇත .(මෙහෙයුම් ක්‍රියාකාරකම් සඳහා පුද්ගල මැදිහත් වීමක් නැත)
- ✓ විද්‍යුත් තාක්ෂණය සංවිධානයේ ව්‍යාපාර උපක්‍රමය තීරණය කිරීම සඳහා මූලික කාර්යභාරයක් ඉටු කරයි.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(1)

- ✓ විද්‍යුත් ව්‍යාපාරික ආකෘතින් සමස්ථ විද්‍යුත් ව්‍යාපාරික උපාය මාර්ගයේ වැදගත්ම අංගයකි.
- ✓ එම සමස්ථ විද්‍යුත් ව්‍යාපාරික අවකාශය තුළ එය සාර්ථක කර ගැනීමට හැකිවන පරිදි නිවැරදි ආකෘතිය තෝරා ගැනීම සංවිධානය විසින් සහතික කළ යුතුය.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(2)

3.1 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ග

- ✓ බොහෝ නිරීක්ෂකයින් හා විශේෂඥයින් එකඟ වන්නේ විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය සඳහා සාර්ථක උපාය මාර්ගයක් පවතින පද්ධති, බෙදාහැරීමේ මාර්ග සහ ව්‍යාපාරික ආකෘතින් සමග සම්බන්ධ කල නොහැකි බවයි.
- ✓ ඒ වෙනුවට කළමනාකරන කණ්ඩායම් විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ගයන් ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා මුල සිටම ආරම්භ කළ යුතු බව කියවේ.
- ✓ ඒ අනුව ආයතනයට අවශ්‍ය කෙරෙන වෙනස්කම් මොනවාද යන්න එකිනෙකට ඒකාබද්ධ වූ ක්‍රියාකාරකම් තුනක් ඔස්සේ හඳුනාගත හැක.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(3)

3.1 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ග

- ✓ මට්ටම 1 (Level 1): සේවකයින්, ගනුදෙනුකරුවන් සහ සැපයුම්කරුවන් සමග ඉලෙක්ට්‍රොනිකව සම්බන්ධ වීමට නව තාක්ෂණය හඳුන්වා දීම. (අන්තර්ජාලය හෝ අභ්‍යන්තරජාල හරහා)
- ✓ මට්ටම 2 (Level 2): නව තාක්ෂණය උපරිම ලෙස භාවිතා කිරීම සඳහා ශ්‍රම බලකාය, ක්‍රියාවලි, පද්ධති සහ උපාය මාර්ග ප්‍රතිසංවිධානය කිරීම.
- ✓ මට්ටම 3 (Level 3): නැගී එන විද්‍යුත් ආර්ථිකයට ගැලපෙන පරිදි සංවිධාන නැවත ස්ථානගත කිරීම.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(4)

3.1 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ග

අතථාය සංවිධාන/Virtual organizations

- අතථාය සංවිධානයක් යනු නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය සම්පූර්ණ කිරීම සඳහා විද්‍යුත් සම්බන්ධතා මත යැපෙන භූගෝලීය වශයෙන් විසිරී සිටින පුද්ගලයින්, කණ්ඩායම්, සංවිධාන ඒකක හෝ සමස්ථ සංවිධානයේ තාවකාලික හෝ ස්ථිර එකතුවකි.
- අතථාය සංවිධානයේ මූලිකාංගය නම් අවකාශීය විසුරුවා හරින ලද සංරචන ඉලෙක්ට්‍රොනික සම්බන්ධතාවයයි.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(5)

3.1 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ග

- සාම්ප්‍රදායික සංවිධානාත්මක සීමාවන් හෝ භෞතික ස්ථාන වලින් සීමා නොවී නිෂ්පාදන හා සේවා නිර්මාණය කිරීමට හා බෙදා හැරීමට අත්‍යවශ්‍ය සංවිධානයක් වෙතත් සංවිධාන සමග මිශ්‍ර වීමට ඉඩ සලසයි.
- බාහිර වෙළෙන්දෙකුගෙන් නිෂ්පාදන, සේවා ලබා ගැනීම වඩාත් ලබාදායී හෝ නව වෙළෙඳපල අවස්ථා වන්නේ ප්‍රයෝජන ගැනීමට ඉක්මනින් ප්‍රතිචාර දැක්වීමට කාලය හා සම්පත් නොමැති විට මෙම අත්‍යවශ්‍ය සංවිධාන ආකෘතිය ප්‍රයෝජනවත් වේ.
- Ex-Amzon ,Li-Fung

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(6)

3.1 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ග

අත්‍යවශ්‍ය විධිවිධාන/Virtual arrangements

- වෙබ් අඩවි හරහා සේවකයින් ඒකාබද්ධ කිරීම සහ නිවසේ සිට වැඩ කිරීම සඳහා ආයතන විසින් ජාල තාක්ෂණයන් භාවිතා කරනු ලබයි.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(7)

3.2 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ගයක් ගොඩනැගීම.

- සමස්ථයක් වශයෙන් ගත් කළ විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ග සමස්ථ ව්‍යාපරික උපායමාර්ග සමඟ අනුබද්ධ වීම අත්‍යවශ්‍ය නොවන එය කළමනාකරණයේ ඉහළ මට්ටමින් සලා බැලිය යුතු අතර උපාය මාර්ගික තේරීම සඳහා සම්මත නිර්ණායකයන්ට යෝග්‍යතාව, පිළිගැනීම, සහ ශක්‍යතාවය අයත් වේ.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(8)

3.2 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ගයක් ගොඩනැගීම(2).

• යෝග්‍යතාව:

- තම ව්‍යාපාරය සඳහා විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපායමාර්ග සහයෝගය ලබා දීම සලක බැලිය යුතුය .එනම් සරලවම තම ව්‍යාපාරයට විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපායමාර්ග වල යෝග්‍යතාව සලක බැලිය යුතුය

• පිළිගැනීම

- විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ගය ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ඇල්මැති ඇති පාර්ශවකරුවන් පිලිගත යුතුය.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(9)

3.2 විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ගයක් ගොඩනැගීම(3).

• ශක්‍යතාව:

- ශක්‍යතාව යනු සම්පත් පිළිබඳ අවධානයයි.වෙබ් අඩවියක් ස්ථාපිත කිරීම හා පරිපාලනය කිරීම සඳහා අවශ්‍ය නිපුණ ශ්‍රමයේ ඇත හැකියාව විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය උපාය මාර්ගයට ඉතා වැදගත් වේ.
- ශක්‍යතාවය සලකා බැලීමේදී පහත සඳහන් කරුණු හඳුනාගත පිළිබඳ අවධානය යොමු කළ යුතුයි.
 - ✓ නව උපාය මාර්ග සඳහා නිවැරදි අරමුණු ස්ථාපිත කිරීම
 - ✓ පිරිවැය සහ ප්‍රතිලාභ පිළිබඳ ඇස්තමේන්තුවක් හා විශේෂණයන් සිදුකිරීම
 - ✓ පිරිවැය හා ප්‍රතිලාභ විශ්ලේෂණයන්ගෙන් ඇස්තමේන්තු භාවිතා කරමින් සවිස්තරාත්මක අයවැයක් සකස් කළ යුතුය
 - ✓ නිශ්චිත තාක්ෂණික අවශ්‍යතා සලකා බැලීම

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(10)

3.3 අන්තර්ජාලය, විද්‍යුත් ව්‍යාපාරය සහ සාම්ප්‍රදායික ව්‍යාපාර ආකෘතියට ඇති අභියෝග.

1. අතරමැදි කරණය ඉවත් කිරීම .
2. කුඩා ව්‍යාපාර වලට තාක්ෂණිකව ගෝලීය වෙළඳපලට පිවිසිය හැකි වීම
3. නව ආර්ථිකයක් ඉදිරිපත් කරයි. එනම් තොරතුරු සුලබ වීම
4. වෙගවත් සන්නිවේදන පහසුකම් සැපයීම, මේ හරහා ගනුදෙනු කාර්යක්ෂමතාව වැඩි වීම

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(11)

5. 24/7 ගනුදෙනුකරුවන්ට ගනුදෙනු පහසුම් සැපයීමට හැකිවීම .
6. ආයතන විසින් ඔවුන්ගේ ගනුදෙනුකරුවන් සහ ඔවුන්ගේ සැපයුම්කරුවන් අතර නව හා ලාභදායී සන්නිවේදන නිර්මාණ නිර්මාණය කර ඇත.
7. කුඩා ව්‍යාපාරිකයින්ට සම්බන්ධ විය නොහැකි වෙළඳපොළවල් හා ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ සම්බන්ධවීමේ අවස්ථාව
8. රැකියාව භූගෝලීය පිහිටීමෙන් ස්වාධීන වීම.
9. ලබාගත හැකි දත්ත ප්‍රමාණයෙන් වැඩි වීම සහ එයට ප්‍රවේශ වීමට හා විශ්ලේෂණය කිරීමට ප්‍රබල ක්‍රමවේදයන් නිසා කාර්යයේ ස්වභාවය වෙනස් වේ.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(12)

10. විනිවිද පෙනෙන මිලකරණය(Transparent pricing) ප්‍රවර්ධනය කරයි.
11. නව අතරමැදියන් බිහි කරන අතර සමහර අතරමැදියන් ඉවත් කරවයි
12. එය පුද්ගලීකරණය කළ අවධානයට(Personalized attention) පහසුකම් සපයයි

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(13)

3.4 B2C E- වාණිජය :විද්‍යුත් වානිජය

- E- වාණිජය ව්‍යාපාර ආකෘතියක් සාර්ථක වීමට නම් භාවිතා කරන ආකෘතිය, ඉලක්ක කරන වෙළෙඳපළ, ලාභ ලැබීමේ හැකියාව හා තරගකාරී වාසි මොනවාද යන්න සලකා බැලිය යුතුය.

විද්‍යුත් වානිජය සඳහා විවිධ වර්ගයේ B2C ආකෘති:

1. **ප්‍රචාරණ ආකෘතිය (Advertising model):** ව්‍යාපාරය පාරිභෝගිකයින් සඳහා භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් සපයන නමුත් ඔවුන්ගෙන් මුදල් අය කිරීමක් සිදු නොකෙරේ. ඒ වෙනුවට වෙළෙඳ දැන්වීම් වලින් ප්‍රචාරණ ආදායමක් ලබාගනී.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(14)

2. **වෙළෙඳ සමාගම් වලට තොරතුරු සපයන අන්තර්ජාල ආකෘතිය (Infomediary model):** ව්‍යාපාරය පාරිභෝගිකයින් සහ ඔවුන්ගේ මිලදී ගැනීමේ පුරුදු පිලිබඳ තොරතුරු රැස්කර එම තොරතුරු වෙනත් ව්‍යාපාර වලට ලබා දීම සිදු කරයි.

3. **වෙළෙඳ ආකෘතිය (Merchant model):** සමාගම් තම භාණ්ඩ හා සේවා විකිණීම සඳහා අන්තර්ජාලය භාවිතා කරයි. ගනුදෙනුකරුවන්ට භාණ්ඩය මාර්ගගතව ඇනවුම් කළ හැකි අතර අන්තර්ජාලය හරහා ගෙවීම් කළ හැකිය. මිලදීගත් අයිතිය භෞතික නිෂ්පාදනයක් නම් සමාගම විසින් පාරිභෝගිකයාගේ ලිපිනයට භාණ්ඩය බෙදා හැරීමට කටයුතු කරනු ලැබේ.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(15)

4. නිෂ්පාදකයාගේ ආකෘතිය(Manufacturer model): තම වෙබ් අඩවි හරහා පාරිභෝගිකයින්ට තම නිෂ්පාදන අලෙවිකරන(සිල්ලර හෝ අතර මැදියෙකු භාවිතා නොකරමින්) ආකෘතිය.

5.දායකත්ව ආකෘති(Subscription model): පාරිභෝගිකයින්ට (පරිශීලකින්)තම අන්තර්ගතයන්ට ගෙවීම් කරමින් ප්‍රවේශ වීම සඳහා පහසුකම් සපයනු ලබන ආකෘති

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(16)

3.4 B2C E- වාණිජය :විද්‍යුත් වාණිජය

E - වාණිජය මෙහෙයුමක් ආරම්භ කිරීමේදී සලකා බැලිය යුතු ගැටලු:

- ✓ වටිනාකම් ප්‍රස්තුතය(Value proposition): විද්‍යුත් වාණිජය විධිවිධාන පාරිභෝගිකයාට වටිනාකමක් ලබා දෙන්නේ කෙසේද?
- ✓ ආදායම(Revenue):ව්‍යාපාරය සමාගමට ආදායමක් උපයන්නේ කෙසේද?
- ✓ වෙළෙඳපොළ අවස්ථාව(Market opportunity):සමාගම එහි වෙළෙඳපොළ සහ එහි වෙළඳ පොළ කොටස(market and its segmentation) සලකා බැලිය යුතුය

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(17)

E - වාණිජ්‍යය මෙහෙයුමක් ආරම්භ කිරීමේදී සලකා බැලිය යුතු ගැටලු(2):

- ✓ **තරගකාරී පරිසරය(Competitive environment):** සමාන ව්‍යාපාර ආකෘතියක් සමග දැනටමත් වෙළෙඳපොළ තුළ තරගකරුවන් කී දෙනෙක් ක්‍රියාත්මක වේද?
- ✓ **තරගකාරී වාසිය(Competitive advantage):** තරගකරුවන්ට ලබා දිය නොහැකි වාසියක් ලබා දිය හැක්කේ කෙසේ ද?
- ✓ **වෙළෙඳපල උපාය(Market strategy):** සමාගම වෙළෙඳපොළට ඇතුළු වී ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට අදහස් කරන්නේ කෙසේද?

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(18)

E - වාණිජ්‍යය මෙහෙයුමක් ආරම්භ කිරීමේදී සලකා බැලිය යුතු ගැටලු(3):

- ✓ **මෙහෙයුම් සංවිධානය කිරීම(Organization of operations):** සේවා ලබා දීම සඳහා සමාගම කටයුතු සංවිධානය කරන්නේ කෙසේද
- ✓ **කළමනාකරණ කණ්ඩායම(Management team):** මෙහෙයුම කළමනාකරණය කිරීම සඳහා වගකිව යුත්තේ කවුරුන්ද?

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(19)

3.4 B2C E-වාණිජ්‍යය/විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය

B2C ව්‍යාපාරය වෙනස් වීම් සඳහා අන්තර්ජාලය දායක වී ඇති ආකාරය:

- ✓ පාරිභෝගිකයා සමග සෘජු සම්බන්ධතා: සැපයුම්කරුවන්ට / නිෂ්පාදකින්ට තම ගනුදෙනුකරුවන් සමග සෘජු මැදිහත් වීමට අන්තර්ජාලය ඉඩ සලසයි.
- ✓ පාරිභෝගිකයාට පහසුව: පාරිභෝගිකයාට දවසේ හෝ සතියේ ඕනෑම වේලාවක අන්තර්ජාලය ප්‍රවේශය ලබාදෙන ඕනෑම ස්ථානයකින් මිලදී ගත හැකිය
- ✓ කුඩා සමාගම්වලට සාර්ථක විය හැකිය: කුඩා සමාගම්වලට ක්ෂණිකව ගෝලීය වෙළෙඳපලකට ගමන් කළ හැකිය.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(20)

3.4 B2C E-වාණිජ්‍යය/විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය

B2C ව්‍යාපාරය වෙනස් වීම් සඳහා අන්තර්ජාලය දායක වී ඇති ආකාරය(2):

- ✓ අත්‍යන්ත ව්‍යාපාරය: භෞතික පැවැත්මක් නොමැති ආයතන බිහි වීම .
- ✓ තොරතුරු වල නව ආර්ථික විද්‍යාව: තොරතුරු වල සුලබතාවය . ගෙවීමක් නොමැතිව නොමිලේ තොරතුරු ලබා ගැනීමට ප්‍රවණතාවක් පැවතීම .
- ✓ ගනුදෙනු වල වේගය: ඉතා කෙටි කාලයක් තුළ මිලදී ගැනීමේ ගනුදෙනු සම්පූර්ණ කිරීමේ හැකියාව අන්තර්ජාලය විසින් නිර්මාණය කරයි.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(21)

3.5 B2B E-වාණිජ්‍යය : විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය

- ව්‍යාපාර වෙනත් ව්‍යාපාර සමග සන්නිවේදනය කිරීම සඳහා අන්තර්ජාලය භාවිතා කරයි. සමහර B2B ව්‍යාපාර විද්‍යුත් වාණිජ්‍යයේ ස්වරූපය ගනී. නමුත් සමහර ව්‍යාපාර පුලුල් ලෙස තොරතුරු හුවමාරු කර ගැනීමක් ද දැකිය හැකිය.
 - Ex:විද්‍යුත් දත්ත හුවමාරුව(EDI) භාවිතා කිරීම
- E - ව්‍යාපාරයේ පරිණාමය පිලිබඳ අදියර හතරක ආකෘතියක් (Rayport and Jawoski) යෝජනා කලහ. ඔවුන් තර්ක කලේ පොදුවේ ගත් කල ව්‍යාපාරයක් B2B E -ව්‍යාපාර ක්‍රියාකාරකම් සඳහා අන්තර්ජාලය භාවිතා කිරීමේදී මෙම අදියරයන් පසුකර යන බවයි.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(22)

B2B සංවිධානයේ අදියරයන්:

1. විමෝචන -විකාශනය(Emission - Broadcast): සමාගම සිය සේවාදායකයින් සඳහා තොරතුරු වෙබ් අඩවියක් නිර්මාණය කිරීම
2. අන්තර් ක්‍රියා: ගනුදෙනුකරුවන් සමග අන්තර් ක්‍රියාකාරිත්වය සඳහා අන්තර්ජාලය භාවිතා කිරීම. මේ සඳහා විද්‍යුත් තැපැල්, පාරිභෝගික සමීක්ෂණ හා ප්‍රතිපෝෂණ(Feedback)භාවිත කරයි .
3. ගනුදෙනුව: ගනුදෙනුකරුවන් සමග ගනුදෙනු කිරීමට, කලමනාකරණය කිරීමට හා සහාය වීමට අන්තර්ජාලය භාවිතා කිරීම.මේ සඳහා online ordering systems භාවිත කරනු ලැබේ

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(23)

B2B සංවිධානයේ අදියරයන්(2):

4. සහයෝගීතා(Collaboration):සමාගමට සහ එහි වෙළෙඳ හවුල්කරුවන්ට ප්‍රවේශ වීමට හා භාවිතා කළ අන්තර් ආයතනික ක්‍රියාකාරකම් සැපයීමට අන්තර් ජාලය භාවිතා කරයි.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(24)

3.6 B2B යෙදුම(B2B Application)

1. සැපයුම්දාම කළමනාකරණය(Supply chain management):

✓ සැපයුම්කරුවන් සහ ගනුදෙනුකරුවන් සමග වඩාත් පහසුවෙන් සන්නිවේදනය කිරීම සඳහා පරිගණක පද්ධති සම්බන්ධ කිරීම .මේ නිසා තොරතුරු හුවමාරු කර ගැනීමෙන් සමාගම් වලට සැපයුම් දාම මෙහෙයුම් වඩ වඩාත් කාර්යක්ෂම කිරීම සඳහා වඩා හොඳ තොරතුරු භාවිතා කළ හැකිය

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

3. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ආකෘති(24)

2.පාරිභෝගික සම්බන්ධතා කළමනාකරණය(Customer relationship management):

- ✓ පාරිභෝගික සම්බන්ධතා කළමනාකරණය ගනුදෙනුකරුවෙකු සමග ඇති සම්බන්ධතාවය හා අවබෝධය වැඩි දියුණු කිරීමට සමාගමකට ප්‍රධාන ගනුදෙනුකරුවන් සමග තොරතුරු සම්බන්ධතා භාවිතා කල හැකිය.

3.භාහිරකරණය(Outsourcing):

- ✓ සමාගම් සමහර ක්‍රියාකාරකම් බාහිර සැපයුම්කරුවන් වෙත ලබා දීමයි .මෙහිදී පරිගණක පද්ධති සම්බන්ධතා බැවින් බාහිරසේවා සපයන සැපයුම්කරුවන්ගේ කාර්ය සාධනය කිරීම හා මෙහෙයුම් තොරතුරු හුවමාරු කර ගැනීම පහසුය.

4.විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන(E-procurement):

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

4. විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ආකෘතියේ මූලික කොටස්(1)

4.1 විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදනය():

- ඉලෙක්ට්‍රොනික ක්‍රම මගින් ව්‍යාපාර විසින් භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම.
 - ✓ සැපයුම්කරු සමග විද්‍යුත් දත්ත හුවමාරුව මගින් හෝ අන්තර්ජාලය හරහා මිලදී ගැනීමක් දැක්විය හැක.

විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ආකෘති

1. පොදු වෙබ්(Public web):ලෝක ව්‍යාප්ත ජාලය හරහා තනි සැපයුම්කරුවන් සොයා ගෙන මිලදී ගැනීමක් කරයි.මෙහිදී ගැනුම්කරු හා සැපයුම්කරු අතර ව්‍යුහාත්මක සම්බන්ධතාවයක් නොමැත.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

4. විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ආකෘතියේ මූලික කොටස්(2)

2. හුවමාරුව(Exchange): සැපයුම්කරු හා ගැනුම්කරුවන් වෙළෙඳාම තේවන පාර්ශවය විවෘත වෙළෙඳපොළක් හරහා සිදු කරනු ලැබේ .නිතර ගනුදෙනු කලත් එකිනෙකා සමග ගනුදෙනු කලත් ඔවුන්ට ව්‍යුහාත්මක සම්බන්ධතාවයක් නොමැත.

3. කේන්ද්‍රීය සැපයුම්කරු(Supplier Centric):තනි සැපයුම්කරුවෙකු තම වෙබ් අඩවියට හෝ පරිගණක පද්ධතියට පූර්ව සාකච්ඡා කළ නිෂ්පාදනය පරාසයක් සඳහා ආයතන මිලදී ගැනීමට පුවේශ ලබා දෙයි. ගැනුම්කරු හා සැපයුම්කරු අතර ගිවිසුම්ගත සම්බන්ධතාවයක් ඇත.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

4. විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ආකෘතියේ මූලික කොටස්(3)

4. කේන්ද්‍රීය ගැනුම්කරු(Buyer Centric):තනි සමාගම් වලට විවිධ සැපයුම්කරුවන් ගණනාවක් සමග ගිවිසුම් ඇත .නාමාවලි හා ඇණවුම් පද්ධතිය මිලදී ගැනීමේ සංවිධානය තුළ පවත්වාගෙන යනු ලැබේ.

5.B2B වෙළෙඳපොළ:ගැනුම්කරුවන් හා සැපයුම්කරුවන් වෙළෙඳපොළක් හරහා එකිනෙකා සමග ගනුදෙනු කරයි.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

4. විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ආකෘතියේ මූලික කොටස්(4)

4.1 විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදනය

- ✓ ස්ථාපිත සැපයුම්කරුවන්ගෙන් මිලදී ගැනීමේදී සාමාන්‍යයෙන් ගනුදෙනු සිදු කරනු ලබන්නේ ආරක්ෂිත වෙබ් අඩවියක් හරහා හෝ පරිඝණක පද්ධති අතර සෘජු සම්බන්ධතා හරහාය
- ✓ මිලදී ගැනීමේ ඇණවුම්, මිලදී ගැනීමේ තහවුරු කිරීම්, බෙදා හැරීමේ උපදෙස් සහ මිලදී ගැනීමේ ඉන්වොයිස් වැනි වාණිජ ලේඛනවල විද්‍යුත් හුවමාරුව හරහා විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදනයට ඇතුළත් වේ.
- ✓ පරිගණක පද්ධති අතර ඇති සම්බන්ධතා මගින් ලංසු, ප්‍රශ්න හා පිළිතුරු හා පෙර මිලකරණය කළමණාකරණය කිරීමට පහසුකම් සපයයි.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

4. විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ආකෘතියේ මූලික කොටස්(5)

4.1 විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදනය

විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන වෙබ් අඩවිය

- ✓ සාමාන්‍යයෙන් විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන වෙබ් අඩවි ක්‍රියාත්ම වන්නේ සැපයුම්කරුවෙකු විසිනි
- ✓ අවසරලත් සහ ලියාපදිංචි පරිශීලකයින්ට මුරපදයක් භාවිතා කර ප්‍රවේශ වීමට වෙබ් අඩවිය ඉඩ ලබා දෙයි. සැපයුම් සංවිධානය විසින් තම වෙබ් අඩවිය සකසනු ඇත.
- ✓ එමගින් එය වරක් පිවිසි ඇති ගැණුම්කරු හඳුනා ගන්නා අතර ගැනුම්කරු නීතිපතා මිලදී ගන්නා අයිතම ලැයිස්තුවක් ඉදිපත් කරයි.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

4. විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ආකෘතියේ මූලික කොටස්(6)

4.1 විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදනය

විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන වෙබ් අඩවිය(2)

- ✓ ප්‍රවේශය මත පදනම්ව, විකුණුම්කරුවන් ගැනුම්කරුවන්ට මිල නියම කළ හැකිය
- ✓ ගනුදෙනුව ආරම්භ කර සම්පූර්ණ කළ හැකිය.
- ✓ මිලදී ගැනීම් සිදු කළ පසු ආයතනය කලින් කලට අයදුම්පත් නිකුත් කරයි.
- ✓ මිලදී ගැනීමේදී විශේෂ දීමනා හෝ වට්ටම් සඳහා ගනුදෙනුකරුවන් සුදුසුකම් ලබයි.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

4. විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ආකෘතියේ මූලික කොටස්(7)

4.1 විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදනය

විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ප්‍රතිලාභ

1. පිරිවැය අවම වීම: ක්‍රියාවලි කාර්යක්ෂමතාව, භාණ්ඩ හා සේවා වල සැබෑ පිරිවැය අඩු කිරීම සහ මිලදී ගැනීමේ නියෝජිත පිරිවැය අඩුවීම
2. තොග මට්ටම් අඩුකිරීම: සැපයුම් කරුන් පිළිබඳ තොරතුරු පැවතීම නිසා ව්‍යාපාරයට ගනුදෙනුවක් අවසන් කිරීමට ඉතා ඉක්මනින් කළ හැකි වීම
3. පාලනය: තොග වඩාත් ඵලදායී ලෙස පාලනය කිරීමේ හැකියාව ඇත.
4. සැපයුම්කරුවන්ගේ පුලුල් තේරීම:
5. නිශ්පාදන වක්‍ර වැඩි දියුණු කිරීම:

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

4. විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ආකෘතියේ මූලික කොටස්(8)

4.1 විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදනය

විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ප්‍රතිලාභ(2)

4.සැපයුම්කරුවන්ගේ පුලුල් තේරීම:ලෝකයේ ඕනෑම තැනක සැපයුම්කරුවන්ගෙන් සම්පත් ලබා ගත හැකි වීම .

5.නිශ්පාදන වක්‍ර වැඩි දියුණු කිරීම: ද්‍රාමයට මිලදී ගැනීමේ සම්බන්ධ ක්‍රියාවලියේ කාර්යක්ෂමතාවසහ වේගය වැඩි වීම

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

4. විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ආකෘතියේ මූලික කොටස්(9)

4.1 E- ව්‍යාපාරයට සහාය වීමට තාක්ෂණය යෙදවීම

• වටිනාකම් දාම විශ්ලේෂණයෙන් වඩාත් කාර්යක්ෂම හෝ ඵලදායී විය හැකි ක්‍ෂේත්‍ර හඳුනා ගැනීමත් IS/IT උපාය මාර්ගය මගින් එම ක්‍රියාකාරකම් තරගකාරී ලෙස වැදගත් ක්‍රියාකාරකම් වැඩි දියුණු කළ හැක්කේ කෙසේද යන්න තීරණය කිරීමට භාවිත කරනු ලැබේ

- තොරතුරු තාක්ෂණය භාවිතයෙන් විවිධ ක්‍රියාකාරකම් අතර සම්බන්ධතා වැඩි දියුණු කළ හැකිද?
- තොරතුරු තාක්ෂණයට / තොරතුරු පද්ධතියට ප්‍රාථමික ක්‍රියාකාරකම් හරහා තොරතුරු ගලායාම වැඩිදියුණු කළ හැකිද?
- බාහිර ආයතන සමග වඩාත් ඵලදායී සම්බන්ධතා ඇති කළ හැකිද?

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

4. විද්‍යුත් ප්‍රසම්පාදන ආකෘතියේ මූලික කොටස්(10)

4.1 E- ව්‍යාපාරයට සහාය වීමට තාක්ෂණය යෙදවීම

- වටිනාකම් දාමයේ වැඩි වැඩියෙන් වෙනස්කම් සිදු කිරීම මෙන්ම කඩාකප්පල්කාරී තාක්ෂණය සහ නිෂ්පාදනය, ක්‍රියාවලිය හෝ සේවා නව්‍යකරණයන් භාවිතයෙන් ආයතන වලට ඔවුන්ගේ මෙහෙයුම් පරිවර්තනය කිරීමට තාක්ෂණය හැකිවේ.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

5.E- වාණිජ්‍යය හා E- ව්‍යාපාරයේ ප්‍රවීලාභ හා සීමාවන් (1)

5.1 E- වාණිජ්‍යයේ වාසි

-
-
-
-
-
-
-

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

5.E- වාණිජ්‍යය හා E- ව්‍යාපාරයේ ප්‍රවීලාභ හා සීමාවන් (2)

5.1 E- වාණිජ්‍යයේ අවාසි

- E - වාණිජ්‍යය ව්‍යාපාර කළමනාකරණය කිරීම ඉතා අපහසු වේ(ගනුදෙනු කරන්නන්ගේ ආරක්ෂාව ,ආරක්ෂිත වෙබ් තාක්ෂණය,අලෙවිකරණ පුද්ගලනිමියන්ගේ අසාමන්‍ය සංකල්ප)
- . E ව්‍යාපාර සඳහා විශේෂිතයින්ගේ අධීක්ෂණය අවශ්‍ය වේ
- ඊ -වාණිජ්‍යය හා සම්බන්ධ නීතිමය ගැටලු සංකීර්ණ වීම(අන්තර් ජාතික ලෙස කටයුතු කිරීමේදී ගනුදෙනු සිදු කළ හැකි සියලුම රටවල නීති සලකා බැලිය යුතු වීම)

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

5.E- වාණිජ්‍යය හා E- ව්‍යාපාරයේ ප්‍රවීලාභ හා සීමාවන්(3)

5.2 අන්තර්ජාලයේ සන්දර්භය

- විචාරකයින් ඉස්මතු කරන්නේ E - වාණිජ්‍යය මෙඟා නැමියාවක් (Megatrend) වන බවත් එය අන්තර්ජාලය සමග ඒකව ව්‍යාපාරයේ මුහුණුවර වෙනස් කරනු ඇති බවත්ය.
- විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය මගින් කර්මාන්තයක තරගකරුවන් අතර තරගකාරිත්වය වැඩිකරන බව.(නව බෙදාහැරමේ මාර්ග, නව විකුණුම්ල මාර්ග සහ වෙළෙඳ නාම කළමනාකරණයයි.)
- පාරිභෝගිකයා වෙත බලය මාරු කිරීම. එනම් ගනුදෙනුකරුවන්ගේ කේවල් කිරීමේ බලය වැඩි කරයි.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

5.E- වාණිජ්‍යය හා E- ව්‍යාපාරයේ ප්‍රවීලාභ හා සීමාවන්(4)

5.2 අන්තර්ජාලයේ සන්දර්භය(2)

- දේශීය, ජාතික, ජාත්‍යන්තර හා ගෝලීය වශයෙන් තරගාකාරීත්වය වර්ධනය වීම.
- ව්‍යාපාර ස්වයංක්‍රීයකරණයට ලක්වීම .ඒ හරහා ව්‍යාපාර කටයුතු වේගවත් වීම
- ව්‍යාපාර, පාරිභෝගික සහ සැපයුම්කරුවන්ගේ කණ්ඩායම් අතර සහයෝගීතාවයෙන් කටයුතු කිරීම නිසා පුළුල් ව්‍යාවසාය ව්‍යාපාර බවට පරිවර්තනය වීම .
- ස්ථානයෙහි වැදගත්කම අඩු කිරීම

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

5.E- වාණිජ්‍යය හා E- ව්‍යාපාරයේ ප්‍රවීලාභ හා සීමාවන්(5)

5.2 අන්තර්ජාලයේ සන්දර්භය(3)

- සමාගම්, ඔවුන්ගේ හවුල්කරුවන් සහ තරගකරුවන් තමන්ට පමණක් නොව පුළුල් පාරසරික හා සමාජීය පසුබිමක වටිනාකම එකතු කරන්නේ කෙසේද යන්න නැවත ඇගයීමකි.
- දැනුම උපාය මාර්ගික වත්කමක් ලෙස පිළිගැනීම.

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd

Thank You!

JMC Jayasekera Management Centre (Pvt) Ltd



JMC vLearning
"your virtual learning partner"