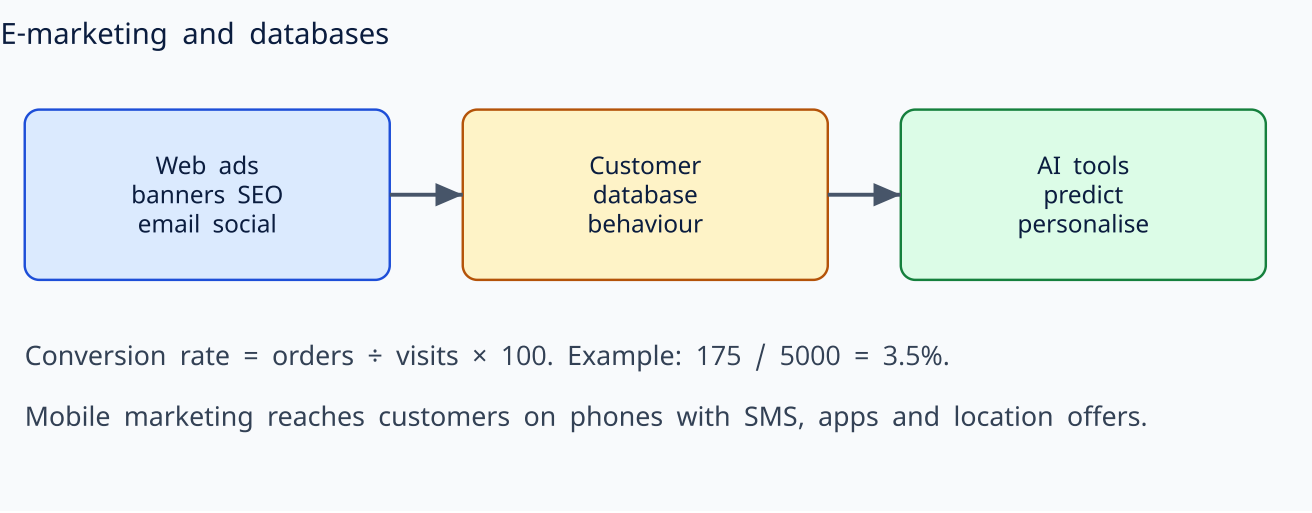
13 ශ්‍රේණිය A/L ICT · පාඩම 12

12.3 ඊ-අලෙවිකරණය සහ ජංගම අලෙවිකරණය

විෂය නිර්දේශය 12.3. ඊ-අලෙවිකරණය අලෙවිකරණ අදහස් ICT සමඟ යොදයි: වෙබ් අඩවි, **වෙබ් දැන්වීම්**, විද්‍යුත් තැපෑල, සෙවුම් සහ සමාජ නාලිකා. **අලෙවිකරණයේ දත්ත සමුදා** පාරිභෝගික වාර්තා ගබඩා කර හැසිරීම අධ්‍යයනය කරයි; **AI මෙවලම්** ඊළඟට අවශ්‍ය විය හැකි දේ අනාවැකි කියා දැන්වීම් පුද්ගලීකරණය කරයි. ICT මගින් **තරඟකාරී වාසිය** ලබා ගත හැක. **ජංගම අලෙවිකරණය** SMS, යෙදුම්, QR, සමාජ වීඩියෝ සහ ස්ථාන දැන්වීම් මගින් දුරකථනවලට ළඟා වේ – සැමවිටම පෞද්ගලිකත්වය සමඟ.

1. අලෙවිකරණ සංකල්ප සහ ICT

- **අලෙවිකරණය** – පාරිභෝගික අවශ්‍යතා තේරුම් ගෙන නිෂ්පාදනය, මිල, ස්ථානය සහ ප්‍රවර්ධනය මගින් වටිනාකම ලබා දීම.
- **ඊ-අලෙවිකරණය** – ඩිජිටල් නාලිකා (වෙබ්, විද්‍යුත් තැපෑල, සෙවුම්, සමාජ, යෙදුම්) භාවිතය.
- **වෙබ් දැන්වීම්** – බැනර්, සෙවුම් දැන්වීම්, වීඩියෝ දැන්වීම් සහ අනුග්‍රහිත පළ කිරීම්.



දැන්වීම්වලින් දත්ත සමුදා සහ AI හරහා පුද්ගලීකරණයට

🧱 **විසඳූ උදාහරණය: අඩවියට පිවිසුම් 5000ක් සහ ඇණවුම් 175ක්. පරිවර්තන අනුපාතය?**
පරිවර්තනය = 175 / 5000 × 100 = **3.50%**.

🧱 **විසඳූ උදාහරණය: ව්‍යාපාරයෙන් පසු: පිවිසුම් 8000, ඇණවුම් 360. නව අනුපාතය සහ වැඩිවීම?**
නව අනුපාතය **4.50%**; වැඩිවීම **1.00** ලකුණු.

🐍 වෙබ් අඩවි පරිවර්තන අනුපාතය

```
visits = 5000
orders = 175
rate = round(orders / visits * 100, 2)
print("Conversion rate:", rate, "%")

visits2, orders2 = 8000, 360
rate2 = round(orders2 / visits2 * 100, 2)
print("After campaign:", rate2, "%")
```

▶ **ප්‍රතිදානය**

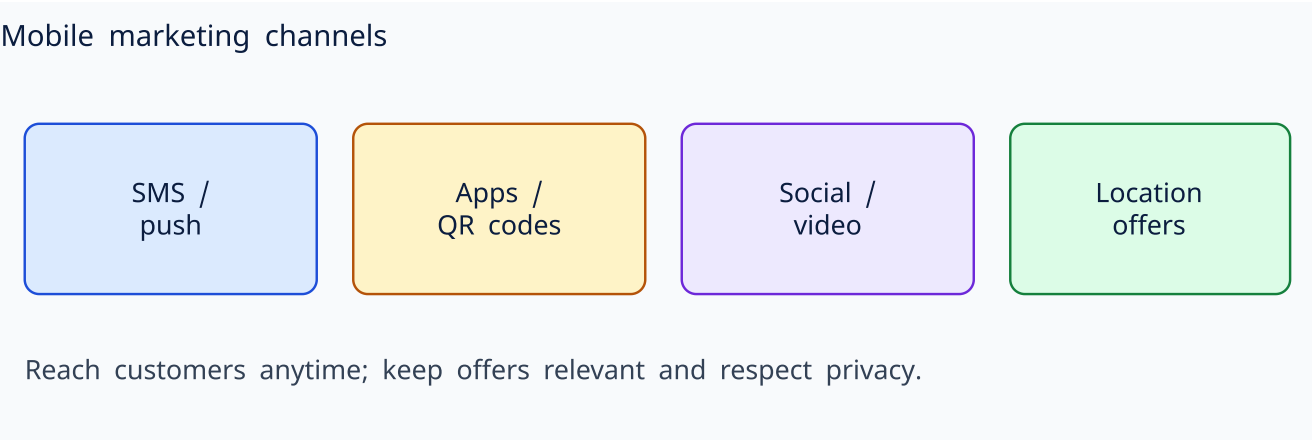
```
Conversion rate: 3.5 %
After campaign: 4.5 %
```

2. අලෙවිකරණයේ දත්ත සමුදා

- පාරිභෝගික දත්ත සමුදාවල සම්බන්ධතා, මිලදී ගැනීම්, මනාප සහ ව්‍යාපාර ප්‍රතිචාර ඇත.
- **AI මෙවලම් මගින් හැසිරීම අනාවැකි කිරීම** – නිෂ්පාදන නිර්දේශ, අත්හැරීමේ අවදානම, ඊළඟ දැන්වීම.
- **ICT මගින් තරඟකාරී වාසිය** – වේගවත් අවබෝධය, පුද්ගලීකරණය, නිවැරදි පාරිභෝගිකයාට අඩු පිරිවැය (CRM වර්ගයේ වාර්තා විකුණුම් කණ්ඩායම්වලට උදව් වේ).

🧱 **විසඳූ උදාහරණය: නැවත මිලදී ගැනීමේ අනුපාතය 20% සිට 35% දක්වා. ඉහළ යාම?**
ඉහළ යාම = **15** ලකුණු.

3. ජංගම අලෙවිකරණය



SMS, යෙදුම්, සමාජ සහ ස්ථාන දැන්වීම්

- **SMS / push** – කෙටි කාලෝචිත පණිවිඩ.
- **යෙදුම් සහ QR** – සන්නාම යෙදුම්; QR පෝස්ටරයකින් දැන්වීමකට.
- **ජංගම සමාජ සහ වීඩියෝ** – දුරකථන තිර සඳහා කෙටි ක්ලිප්.
- **ස්ථාන දැන්වීම්** – පාරිභෝගිකයා එකඟ වූ විට අසල වට්ටම්.
- **පෞද්ගලිකත්වය** – අනුමැතිය, පැහැදිලි opt-out, spam නැත.

💡 පරිවර්තන අනුපාතය කියා දෙන්නේ කී දෙනෙක් ගැනුම්කරුවන් වේද යන්නයි – දැන්වීම් වියදම පමණක් නොව දැන්වීම සහ පිටුව ද වැඩි දියුණු කරන්න.

🚀 විෂය නිර්දේශයෙන් ඔබ්බට (2026 යාවත්කාලීනය) *විභාගයට අවශ්‍ය නැත – දැනුම සඳහා කියවන්න.* 2026 දී බොහෝ ව්‍යාපාර on-device AI භාවිත කරයි; shoppable වීඩියෝ දුරකථනවල පොදුය. පසුබිම පමණි – විභාගයට ඊ-අලෙවිකරණය, දත්ත සමුදා/AI, තරඟකාරී වාසිය සහ ජංගම අලෙවිකරණය අවශ්‍යයි.

ප්‍රධාන පද

ඊ-අලෙවිකරණය – ඩිජිටල් / අන්තර්ජාල නාලිකා භාවිත කරන අලෙවිකරණය.

වෙබ් දැන්වීම් – වෙබ් අඩවි, සෙවුම් හෝ සමාජ වේදිකාවල දැන්වීම්.

පරිවර්තන අනුපාතය – ඇණවුම් ÷ පිවිසුම්, ප්‍රතිශතයක් ලෙස.

පාරිභෝගික දත්ත සමුදාය – පාරිභෝගිකයන්ගේ සහ හැසිරීමේ ගබඩා වාර්තා.

අලෙවිකරණයේ AI – හැසිරීම අනාවැකි කර දැන්වීම් පුද්ගලීකරණය කරන මෙවලම්.

තරඟකාරී වාසිය – වඩා හොඳ ICT භාවිතයෙන් තරඟකරුවන්ට වඩා වාසිය.

CRM – පාරිභෝගික සම්බන්ධතා කළමනාකරණය – සංවිධිත වාර්තා සහ අනුගමනය.

ජංගම අලෙවිකරණය – ජංගම උපාංගවල පාරිභෝගිකයන්ට එල්ල වූ අලෙවිකරණය.

SMS අලෙවිකරණය – දැන්වීම් හෝ යාවත්කාලීන සඳහා කෙටි පෙළ පණිවිඩ.

QR කේතය – ජංගම සබැඳියක් හෝ දැන්වීමක් විවෘත කරන ස්කෑන් කේතය.

ස්ථාන දැන්වීම – පරිශීලක ස්ථානය මත පදනම් වූ වට්ටම් (අනුමැතිය සමඟ).

පුද්ගලීකරණය – තනි පාරිභෝගිකයෙකුට අන්තර්ගත හෝ දැන්වීම් සකස් කිරීම.

ආදර්ශ ප්‍රශ්න සහ පිළිතුරු

1. ඊ-අලෙවිකරණය නිර්වචනය කරන්න.

පිළිතුර: අවශ්‍යතා තේරුම් ගෙන වටිනාකම ප්‍රවර්ධනය / විකිණීමට ඩිජිටල් නාලිකා භාවිතය.

2. වෙබ් දැන්වීම් උදාහරණ දෙකක්.

පිළිතුර: සෙවුම් දැන්වීම්; බැනර් හෝ සමාජ/වීඩියෝ දැන්වීම්.

3. පරිවර්තන අනුපාතය යනු?

පිළිතුර: ඇණවුම් ÷ පිවිසුම් × 100.

4. දත්ත සමුදා අලෙවිකරණයට උදව් වන්නේ?

පිළිතුර: හැසිරීම ගබඩා කර ඉලක්ක, අනාවැකි සහ පුද්ගලීකරණය කරයි.

5. ICT තරඟකාරී වාසිය දෙන්නේ කෙසේද?

පිළිතුර: වේගවත් අවබෝධය හෝ අඩු පිරිවැයකින් පුද්ගලීකරණය.

6. ජංගම ක්‍රම තුනක්.

> **පිළිතුර:** SMS, යෙදුම්/QR, සමාජ වීඩියෝ, ස්ථාන දැන්වීම්.

බහුවරණ ප්‍රශ්න

1. emark

A. only fax blasts
B. digital / Internet channels
C. only printed posters
D. only radio jingles
E. only door-to-door visits

2. webad

A. only CRT repair
B. only chalkboards
C. banners, search ads and social/video ads
D. only handwritten letters
E. only steam whistles

3. conv

A. 0.35%
B. 35%
C. 50%
D. 3.50%
E. 10%

4. conv2

A. 45%
B. 4.50%
C. 3.5%
D. 1%
E. 8%

5. AI

A. replace all shops overnight
B. ban databases
C. print punch cards
D. power steam engines
E. predict behaviour and personalise offers

6. DB

A. only OS kernels
B. only CPU temperatures
C. only printer ink levels
D. only cable TV guides
E. contacts, purchases and preferences

7. adv

A. an edge over rivals from better digital use
B. higher postage always
C. slower service on purpose
D. ignoring customers
E. banning websites

8. CRM

A. mine coal
B. tune pianos
C. organise customer follow-up and sales history
D. bake bread
E. format floppies

9. mobile

A. phones and other mobile devices
B. only fax machines
C. only mainframes
D. only desktop CRTs
E. only typewriters

10. QR

A. boots Linux
B. opens a mobile link or offer when scanned
C. prints a newspaper
D. erases RAM
E. powers a router

11. “ඩිජිටල් / අන්තර්ජාල නාලිකා භාවිත කරන අලෙවිකරණය” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?

A. ඊ-අලෙවිකරණය
B. ජංගම අලෙවිකරණය
C. පරිවර්තන අනුපාතය
D. තරඟකාරී වාසිය
E. ස්ථාන දැන්වීම

12. “වෙබ් අඩවි, සෙවුම් හෝ සමාජ වේදිකාවල දැන්වීම්” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?

A. SMS අලෙවිකරණය
B. පුද්ගලීකරණය
C. CRM
D. පාරිභෝගික දත්ත සමුදාය
E. වෙබ් දැන්වීම්

13. “ඇණවුම් ÷ පිවිසුම්, ප්‍රතිශතයක් ලෙස” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?

A. ඊ-අලෙවිකරණය
B. අලෙවිකරණයේ AI
C. QR කේතය
D. පරිවර්තන අනුපාතය
E. ජංගම අලෙවිකරණය

14. “පාරිභෝගිකයන්ගේ සහ හැසිරීමේ ගබඩා වාර්තා” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?

A. වෙබ් දැන්වීම්
B. ස්ථාන දැන්වීම
C. තරඟකාරී වාසිය
D. පාරිභෝගික දත්ත සමුදාය
E. SMS අලෙවිකරණය

15. “හැසිරීම අනාවැකි කර දැන්වීම් පුද්ගලීකරණය කරන මෙවලම්” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?

A. CRM
B. QR කේතය
C. අලෙවිකරණයේ AI
D. පරිවර්තන අනුපාතය
E. පුද්ගලීකරණය

16. “වඩා හොඳ ICT භාවිතයෙන් තරඟකරුවන්ට වඩා වාසිය” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?

A. තරඟකාරී වාසිය
B. ඊ-අලෙවිකරණය
C. පාරිභෝගික දත්ත සමුදාය
D. ස්ථාන දැන්වීම
E. ජංගම අලෙවිකරණය

17. “පාරිභෝගික සම්බන්ධතා කළමනාකරණය – සංවිධිත වාර්තා සහ අනුගමනය” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?

A. අලෙවිකරණයේ AI
B. SMS අලෙවිකරණය
C. CRM
D. පුද්ගලීකරණය
E. වෙබ් දැන්වීම්

18. “ජංගම උපාංගවල පාරිභෝගිකයන්ට එල්ල වූ අලෙවිකරණය” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?

A. තරඟකාරී වාසිය
B. QR කේතය
C. පරිවර්තන අනුපාතය
D. ජංගම අලෙවිකරණය
E. ඊ-අලෙවිකරණය

19. “දැන්වීම් හෝ යාවත්කාලීන සඳහා කෙටි පෙළ පණිවිඩ” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?

A. CRM
B. SMS අලෙවිකරණය
C. වෙබ් දැන්වීම්
D. ස්ථාන දැන්වීම
E. පාරිභෝගික දත්ත සමුදාය

20. “ජංගම සබැඳියක් හෝ දැන්වීමක් විවෘත කරන ස්කෑන් කේතය” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?

A. පුද්ගලීකරණය
B. අලෙවිකරණයේ AI
C. ජංගම අලෙවිකරණය
D. පරිවර්තන අනුපාතය
E. QR කේතය

ව්‍යුහගත ප්‍රශ්න

1. ඊ-අලෙවිකරණය සහ ICT. *(ලකුණු 3)*

> නිර්වචනය; නාලිකා; වෙබ් දැන්වීම්.

2. දත්ත සමුදා සහ AI. *(ලකුණු 4)*

> වාර්තා; අනාවැකි; පුද්ගලීකරණය.

3. තරඟකාරී වාසිය. *(ලකුණු 2)*

> වේගය, පිරිවැය, පුද්ගලීකරණය, CRM.

4. ජංගම අලෙවිකරණය. *(ලකුණු 2)*

> ක්‍රම; අනුමැතිය.

5. ගණනය. *(ලකුණු 3)*

> 3.50%; 4.50%; 15.

සාරාංශය

- ඊ-අලෙවිකරණය ඩිජිටල් නාලිකා භාවිත කරයි.
- පරිවර්තන අනුපාතය.
- දත්ත සමුදා + AI.
- තරඟකාරී වාසිය.
- ජංගම අලෙවිකරණය.

MCQ පිළිතුරු – 12.3

1. **B** – ඩිජිටල් නාලිකා.
2. **C** – මාර්ගගත දැන්වීම්.
3. **D** – 3.5%.
4. **B** – 4.5%.
5. **E** – අනාවැකි + පුද්ගලීකරණය.
6. **E** – පාරිභෝගික වාර්තා.
7. **A** – ICT වාසිය.
8. **C** – පාරිභෝගික සම්බන්ධතා.
9. **A** – ජංගම උපාංග.
10. **B** – ස්කෑන් → සබැඳිය.
11. **A** – ඊ-අලෙවිකරණය – ඩිජිටල් / අන්තර්ජාල නාලිකා භාවිත කරන අලෙවිකරණය.
12. **E** – වෙබ් දැන්වීම් – වෙබ් අඩවි, සෙවුම් හෝ සමාජ වේදිකාවල දැන්වීම්.
13. **D** – පරිවර්තන අනුපාතය – ඇණවුම් ÷ පිවිසුම්, ප්‍රතිශතයක් ලෙස.
14. **D** – පාරිභෝගික දත්ත සමුදාය – පාරිභෝගිකයන්ගේ සහ හැසිරීමේ ගබඩා වාර්තා.
15. **C** – අලෙවිකරණයේ AI – හැසිරීම අනාවැකි කර දැන්වීම් පුද්ගලීකරණය කරන මෙවලම්.
16. **A** – තරඟකාරී වාසිය – වඩා හොඳ ICT භාවිතයෙන් තරඟකරුවන්ට වඩා වාසිය.
17. **C** – CRM – පාරිභෝගික සම්බන්ධතා කළමනාකරණය – සංවිධිත වාර්තා සහ අනුගමනය.
18. **D** – ජංගම අලෙවිකරණය – ජංගම උපාංගවල පාරිභෝගිකයන්ට එල්ල වූ අලෙවිකරණය.
19. **B** – SMS අලෙවිකරණය – දැන්වීම් හෝ යාවත්කාලීන සඳහා කෙටි පෙළ පණිවිඩ.
20. **E** – QR කේතය – ජංගම සබැඳියක් හෝ දැන්වීමක් විවෘත කරන ස්කෑන් කේතය.

© 2026 schoolict.net (Ruwan Mangala Suraweera). සියලු හිමිකම් ඇවිරිණි.