13 ශ්‍රේණිය A/L ICT

# පාඩම 12: ව්‍යාපාරයේ ICT

- 12.1 ඩිජිටල් ආර්ථිකය සහ ව්‍යාපාරයේ ICT
- 12.2 ඊ-වාණිජ්‍යය සහ ඊ-ව්‍යාපාරය
- 12.3 ඊ-අලෙවිකරණය සහ ජංගම අලෙවිකරණය

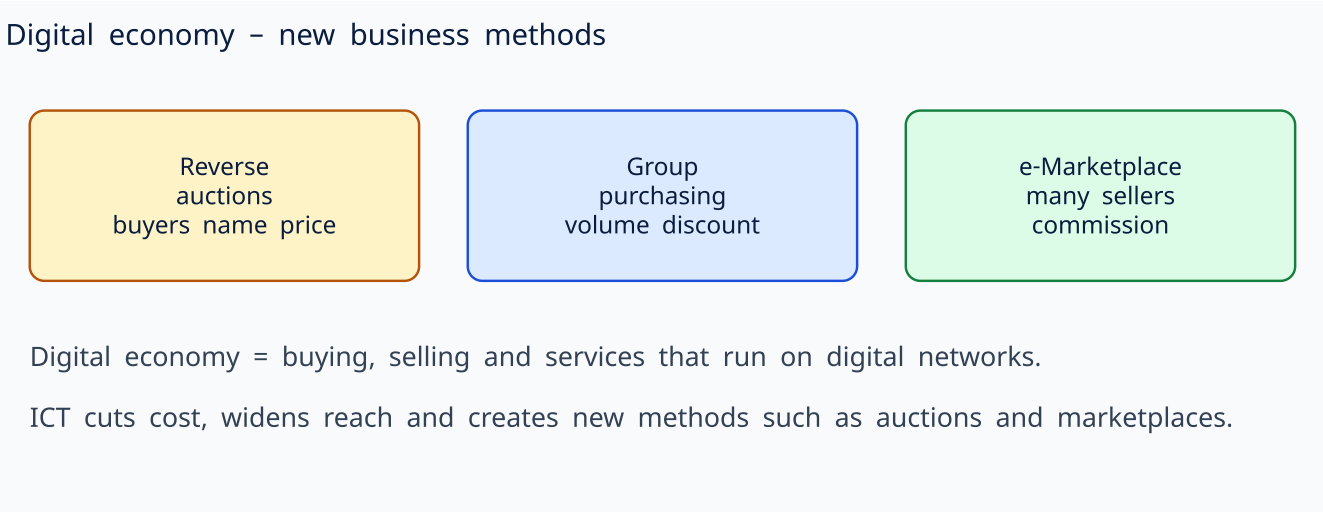
© 2026 schoolict.net (Ruwan Mangala Suraweera)
සියලු හිමිකම් ඇවිරිණි.

13 ශ්‍රේණිය A/L ICT · පාඩම 12

# 12.1 ඩිජිටල් ආර්ථිකය සහ ව්‍යාපාරයේ ICT

**විෂය නිර්දේශය 12.1. ඩිජිටල් ආර්ථිකය** යනු පරිගණක, අන්තර්ජාලය සහ ඩිජිටල් ජාල භාවිතයෙන් භාණ්ඩ හා සේවා නිර්මාණය, මිලදී ගැනීම සහ විකිණීම සිදු කරන ආර්ථික කොටසයි. නව ක්‍රම: **ප්‍රතිලෝම වෙන්දේසි**, **කණ්ඩායම් මිලදී ගැනීම** සහ **ඊ-වෙළඳපොළ**. සංවිධාන **පිරිසිදු ගඩොල්**, **ගඩොල් සහ ක්ලික්** හෝ **පිරිසිදු ක්ලික්** විය හැක. ICT **ගිණුම්කරණය**, **මානව සම්පත්**, **නිෂ්පාදනය**, **අලෙවිකරණය**, **සැපයුම් දාම කළමනාකරණය (SCM)** සහ **ව්‍යාපාර සන්නිවේදනය**ට උදව් වේ. **ආරක්ෂිත ගෙවීම්** ද්වාර, සංකේතිත කාඩිපත් ගෙවීම්, PayPal වැනි තෙවන පාර්ශ්ව පද්ධති සහ ක්ෂුද්‍ර ගෙවීම් භාවිත කරයි. ඊ-වාණිජ්‍යයේ **තර්ජන** (පෞද්ගලිකත්වය) සහ **අවස්ථා** (නිෂ්පාදන වාණිජකරණය) ඇත.

## 1. ඩිජිටල් ආර්ථිකය




ප්‍රතිලෝම වෙන්දේසි, කණ්ඩායම් මිලදී ගැනීම සහ ඊ-වෙළඳපොළ

- **ඩිජිටල් ආර්ථිකය** – ඩිජිටල් ජාල සහ ICT මත රඳා පවතින ආර්ථික ක්‍රියාකාරකම්.
- **ප්‍රතිලෝම වෙන්දේසිය** – ගැනුම්කරුවන් අවශ්‍යතාව පවසයි; විකුණුම්කරුවන් මිල අඩු කර ලංසු තබයි.
- **කණ්ඩායම් මිලදී ගැනීම** – බොහෝ ගැනුම්කරුවන් එකතු වී ප්‍රමාණ වට්ටමක් ලබයි.
- **ඊ-වෙළඳපොළ** – බොහෝ විකුණුම්කරුවන් සහ ගැනුම්කරුවන් හමුවන මාර්ගගත ස්ථානය; වේදිකාව බොහෝ විට **කොමිස්** ගනී.

> 🧱 **විසඳූ උදාහරණය: නිෂ්පාදනය Rs. 12000. කණ්ඩායම 20 දෙනෙකුට 15% වට්ටම. කණ්ඩායම් මිල සහ ඉතිරිය?**
> කණ්ඩායම් මිල = 12000 × (1 − 0.15) = **Rs. 10200**. ඉතිරිය = **Rs. 1800**.

🧱 **විසඳූ උදාහරණය: ප්‍රතිලෝම වෙන්දේසිය: ආරම්භක ලංසුව Rs. 80000, ජයග්‍රාහී Rs. 65500. ඉතිරිය?**
ඉතිරිය = 80000 − 65500 = **Rs. 14500**.

## 2. පිරිසිදු ගඩොල්, ගඩොල් සහ ක්ලික්, පිරිසිදු ක්ලික්

Pure brick · Brick and click · Pure click




Many Sri Lankan retailers move from pure brick toward brick and click.

සංවිධාන වර්ග තුන

- **පිරිසිදු ගඩොල්** – භෞතික වෙළඳසල් පමණි; මාර්ගගත විකුණුම් නැත.
- **ගඩොල් සහ ක්ලික්** – වෙළඳසල් සහ වෙබ් අඩවිය/යෙදුම (දෙමුහුන්).
- **පිරිසිදු ක්ලික්** – මාර්ගගත පමණි; භෞතික වෙළඳසලක් නැත.

🧱 **විසඳූ උදාහරණය: නොමාර්ගගත පිරිවැය Rs. 200; මාර්ගගත Rs. 50. ආන්තිකය Rs. 500, ඒකක 100. ලාභ සසඳන්න.**
නොමාර්ගගත ලාභය **Rs. 30000**; මාර්ගගත **Rs. 45000**; අමතර **Rs. 15000**.

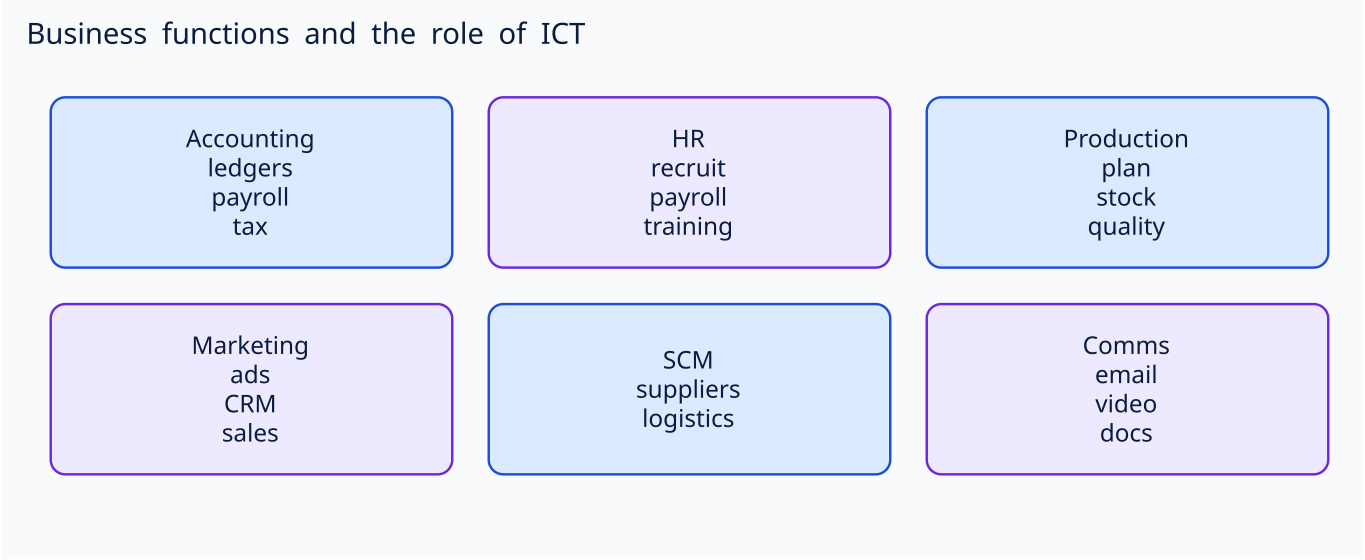
### 🐍 මාර්ගගත සහ නොමාර්ගගත ලාභය

```
units, margin = 100, 500
off_cost, on_cost = 200, 50
off_profit = units * (margin - off_cost)
on_profit = units * (margin - on_cost)
print("Offline profit Rs.", off_profit)
print("Online profit Rs.", on_profit)
print("Extra online Rs.", on_profit - off_profit)
```

### ▶ ප්‍රතිදානය

```
Offline profit Rs. 30000
Online profit Rs. 45000
Extra online Rs. 15000
```

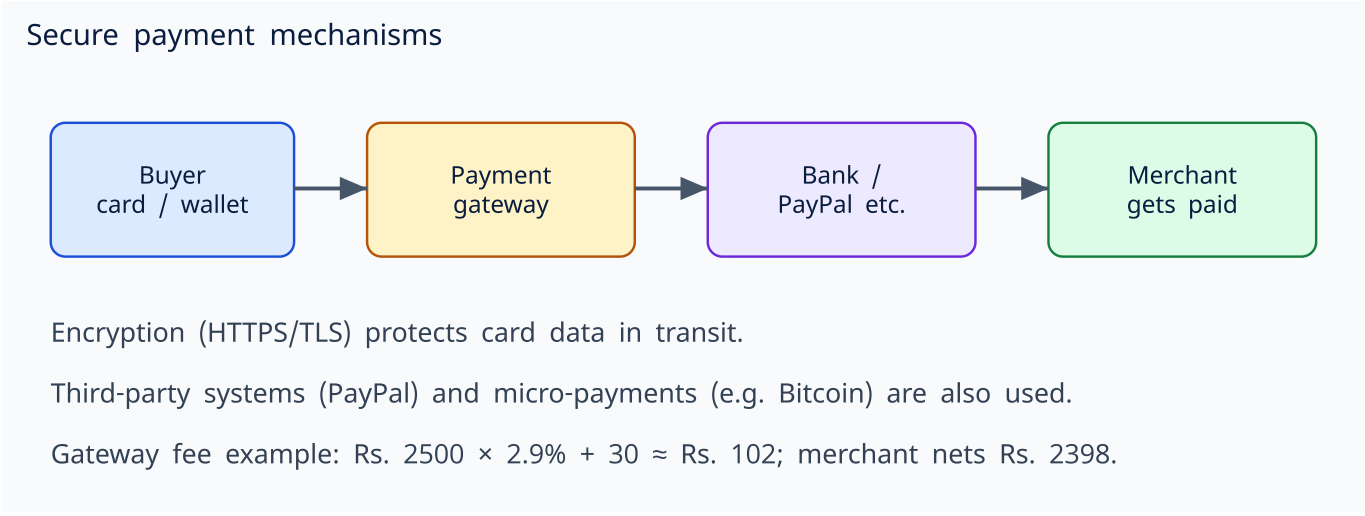
## 3. ව්‍යාපාර කාර්යයන් සහ ICT




ගිණුම්කරණය, HR, නිෂ්පාදනය, අලෙවිකරණය, SCM සහ සන්නිවේදනය

- **ගිණුම්කරණය** – ලේඛන, ඉන්වොයිස්, වැටුප් සහ බදු මෘදුකාංග.
- **මානව සම්පත්** – බඳවා ගැනීමේ ද්වාර, පැමිණීම, ඒ-ඉගෙනුම.
- **නිෂ්පාදනය** – සැලසුම්, තොග පාලනය, ගුණාත්මකත්ව අධීක්ෂණය.
- **අලෙවිකරණය සහ විකුණුම්** – වෙබ් අඩවි, පාරිභෝගික වාර්තා, මාර්ගගත දැන්වීම්.
- **සැපයුම් දාම කළමනාකරණය (SCM)** – සැපයුම්කරුවන්, ලොජිස්ටික්ස් සහ තොග ලුහුබැඳීම.
- **ව්‍යාපාර සන්නිවේදනය** – විද්‍යුත් තැපෑල, වීඩියෝ රැස්වීම්, බෙදාගත් ලේඛන.

## 4. ආරක්ෂිත ගෙවීම් යාන්ත්‍රණ




ගැනුම්කරුගෙන් ද්වාරය හරහා වෙළෙන්දා වෙත

- **ගෙවීම් ද්වාරය** – කාඩිපත්/පසුම්බි දත්ත ගෙන බැංකුව සමඟ කතා කරන සේවාව.
- **ආරක්ෂිත කාඩිපත් ගෙවීම්** – කාඩිපත් විස්තර සංකේතිත සබැඳි (HTTPS/TLS) හරහා යයි.
- **තෙවන පාර්ශ්ව පද්ධති** – උදා. **PayPal**; ගැනුම්කරු තෙවන පාර්ශ්වයට ගෙවයි.
- **දත්ත සංකේතනය** – දත්ත රහස් කරයි.

- **ක්ෂුද්‍ර ගෙවීම්** – ඉතා කුඩා මාර්ගගත ගෙවීම්; **Bitcoin** වැනි ඩිජිටල් මුදල් උදාහරණයකි.

> 🧱 **විසඳූ උදාහරණය: විකුණුම Rs. 2500. ද්වාර ගාස්තු 2.9% + Rs. 30. ගාස්තුව සහ ශුද්ධ මුදල?**
> ගාස්තුව **Rs. 102**; වෙළෙන්දාට **Rs. 2398**.

### 🐍 ගෙවීම් ද්වාර ගාස්තුව

```
sale = 2500
fee = round(sale * 0.029 + 30)
print("Gateway fee Rs.", fee)
print("Merchant nets Rs.", sale - fee)
```

### ▶ ප්‍රතිදානය

```
Gateway fee Rs. 102
Merchant nets Rs. 2398
```

> 🧱 **විසඳූ උදාහරණය: වෙළඳපොළ මිල Rs. 4500, කොමිස් 8%. කොමිස් සහ විකුණුම්කරුට?**
> කොමිස් **Rs. 360**; විකුණුම්කරුට **Rs. 4140**.

### 🐍 වෙළඳපොළ කොමිස් ගාස්තුව

```
price = 4500
rate = 0.08
commission = round(price * rate)
seller = price - commission
print("Commission Rs.", commission)
print("Seller receives Rs.", seller)
```

### ▶ ප්‍රතිදානය

```
Commission Rs. 360
Seller receives Rs. 4140
```

## 5. තර්ජන සහ අවස්ථා

- **පෞද්ගලිකත්ව තර්ජනය** – පද්ධති දුර්වල නම් පාරිභෝගික දත්ත සොරකම් හෝ අනිසි භාවිතයට ලක් විය හැක.
- **නිෂ්පාදන වාණිජකරණ අවස්ථාව** – ICT මගින් නව වෙළඳපොළ වෙත ළඟා වී ඩිජිටල් නිෂ්පාදන ලොව පුරා විකුණිය හැක.

> 💡 ගෙවීම් ද්වාරය යනු ඔබේ බ්‍රව්සරය සහ බැංකුව අතර ආරක්ෂිත checkout සේවකයා යැයි සිතන්න.

🚀 **විෂය නිර්දේශයෙන් ඔබ්බට (2026 යාවත්කාලීනය)** *විභාගයට අවශ්‍ය නැත – දැනුම සඳහා කියවන්න.* 2026 දී බොහෝ ශ්‍රී ලාංකීය වෙළඳසල් කාඩ්පත් සමඟ LankaQR සහ යෙදුම් පසුම්බි භාවිත කරයි; open-banking සහ tokenised කාඩ්පත් සම්පූර්ණ කාඩ් අංකය ටයිප් කිරීම අඩු කරයි. පුවත් සඳහා පමණි – විභාගයට අවශ්‍ය නැත.

## ප්‍රධාන පද

**ඩිජිටල් ආර්ථිකය** – ඩිජිටල් ජාල සහ ICT මත පදනම් වූ ආර්ථිකය.

**ප්‍රතිලෝම වෙන්දේසිය** – ගැනුම්කරුගේ ඉල්ලීමට විකුණුම්කරුවන් මිල අඩු කර තරඟ කරයි.

**කණ්ඩායම් මිලදී ගැනීම** – ප්‍රමාණ වට්ටමක් සඳහා ගැනුම්කරුවන් එකතු වේ.

**ඊ-වෙළඳපොළ** – බොහෝ ගැනුම්කරුවන් සහ විකුණුම්කරුවන් හමුවන මාර්ගගත ස්ථානය.

**පිරිසිදු ගඩොල්** – භෞතික වෙළඳසල් පමණක් ඇති සංවිධානය.

**ගඩොල් සහ ක්ලික්** – වෙළඳසල් සහ මාර්ගගත නාලිකාවක් ඇති සංවිධානය.

**පිරිසිදු ක්ලික්** – මාර්ගගතව පමණක් විකුණන සංවිධානය.

**SCM** – සැපයුම් දාම කළමනාකරණය – සැපයුම්කරුවන්, ලොජිස්ටික්ස්, තොග.

**ගෙවීම් ද්වාරය** – කාඩ්පත් හෝ පසුම්බි ගෙවීම් ආරක්ෂිතව සකසන සේවාව.

**සංකේතනය** – අනුමත පාර්ශ්වයන්ට පමණක් කියවිය හැකි පරිදි දත්ත රහස් කිරීම.

**PayPal** – තෙවන පාර්ශ්ව මාර්ගගත ගෙවීම් පද්ධතියක උදාහරණය.

**පෞද්ගලිකත්වය** – පුද්ගලික දත්ත අනිසි භාවිතයෙන් ආරක්ෂා කිරීම – ඊ-වාණිජ්‍ය තර්ජන ක්ෂේත්‍රයකි.

## ආදර්ශ ප්‍රශ්න සහ පිළිතුරු

**1. ඩිජිටල් ආර්ථිකය නිර්වචනය කරන්න.**

> **පිළිතුර:** ඩිජිටල් ජාල සහ ICT භාවිතයෙන් නිර්මාණය, මිලදී ගැනීම සහ විකිණීම.

**2. නව ව්‍යාපාර ක්‍රම තුනක් නම් කරන්න.**

> **පිළිතුර:** ප්‍රතිලෝම වෙන්දේසි; කණ්ඩායම් මිලදී ගැනීම; ඊ-වෙළඳපොළ.

**3. පිරිසිදු ගඩොල් සහ පිරිසිදු ක්ලික් වෙනස?**

> **පිළිතුර:** පිරිසිදු ගඩොල් = වෙළඳසල් පමණි; පිරිසිදු ක්ලික් = මාර්ගගත පමණි.

**4. ICT භාවිත වන කාර්යයන් හතරක්.**

> **පිළිතුර:** ගිණුම්කරණය, HR, නිෂ්පාදනය, අලෙවිකරණය, SCM, සන්නිවේදනය.

**5. ගෙවීම් ද්වාරය කුමක් කරයිද?**

> **පිළිතුර:** ගෙවීම් දත්ත ආරක්ෂිතව ගෙන ගැනුම්කරු, වෙළෙන්දා සහ බැංකුව සම්බන්ධ කරයි.

**6. පෞද්ගලිකත්ව තර්ජනයක් සහ වාණිජකරණ අවස්ථාවක්?**

> **පිළිතුර:** තර්ජනය: දත්ත සොරකම්. අවස්ථාව: නව වෙළඳපොළට ඩිජිටල් නිෂ්පාදන.

## බහුවරණ ප්‍රශ්න

**1. digital**

A. steam engines
B. hand delivery only
C. digital networks and ICT
D. paper ledgers only
E. cash registers alone

**2. reverse**

A. close all shops
B. raise prices together
C. ban the Internet
D. ignore the buyer
E. bid the price down

**3. group**

A. Rs. 10200
B. Rs. 12000
C. Rs. 15000
D. Rs. 6000
E. Rs. 9000

**4. hybrid**

A. offline only
B. pure click
C. cash-only
D. brick and click
E. pure brick

**5. SCM**

A. write poems
B. paint walls
C. track suppliers, logistics and stock
D. ban email
E. ignore stock

**6. gateway**

A. CRT monitor
B. bank / card network
C. floppy disk
D. keyboard only
E. printer only

**7. fee**

A. Rs. 102
B. Rs. 500
C. Rs. 200
D. Rs. 50
E. Rs. 10

**8. comm**

A. Rs. 450
B. Rs. 900
C. Rs. 360
D. Rs. 45
E. Rs. 100

**9. encrypt**

A. CRT glow
B. loudspeakers
C. plain HTTP only
D. postcard mail
E. HTTPS / TLS

**10. privacy**

A. cheaper ads
B. misuse of customer personal data
C. faster delivery
D. more PDF manuals
E. wider stock

**11. “ඩිජිටල් ජාල සහ ICT මත පදනම් වූ ආර්ථිකය” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. කණ්ඩායම් මිලදී ගැනීම
B. ගඩොල් සහ ක්ලික්
C. SCM
D. PayPal
E. ඩිජිටල් ආර්ථිකය

**12. “ගැනුම්කරුගේ ඉල්ලීමට විකුණුම්කරුවන් මිල අඩු කර තරඟ කරයි” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. ගෙවීම් ද්වාරය
B. පිරිසිදු ක්ලික්
C. පෞද්ගලිකත්වය
D. ප්‍රතිලෝම වෙන්දේසිය
E. ඊ-වෙළඳපොළ

**13. “ප්‍රමාණ වට්ටමක් සඳහා ගැනුම්කරුවන් එකතු වේ” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. ඩිජිටල් ආර්ථිකය
B. පිරිසිදු ගඩොල්
C. සංකේතනය
D. කණ්ඩායම් මිලදී ගැනීම
E. SCM

**14. “බොහෝ ගැනුම්කරුවන් සහ විකුණුම්කරුවන් හමුවන මාර්ගගත ස්ථානය” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. ඊ-වෙළඳපොළ
B. ගෙවීම් ද්වාරය
C. ප්‍රතිලෝම වෙන්දේසිය
D. ගඩොල් සහ ක්ලික්
E. PayPal

**15. “භෞතික වෙළඳසල් පමණක් ඇති සංවිධානය” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. පිරිසිදු ගඩොල්
B. පෞද්ගලිකත්වය
C. කණ්ඩායම් මිලදී ගැනීම
D. සංකේතනය
E. පිරිසිදු ක්ලික්

**16. “වෙළඳසල් සහ මාර්ගගත නාලිකාවක් ඇති සංවිධානය” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. ඊ-වෙළඳපොළ
B. PayPal
C. SCM
D. ඩිජිටල් ආර්ථිකය
E. ගඩොල් සහ ක්ලික්

**17. “මාර්ගගතව පමණක් විකුණන සංවිධානය” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. පෞද්ගලිකත්වය
B. පිරිසිදු ක්ලික්
C. පිරිසිදු ගඩොල්
D. ගෙවීම් ද්වාරය
E. ප්‍රතිලෝම වෙන්දේසිය

**18. “සැපයුම් දාම කළමනාකරණය – සැපයුම්කරුවන්, ලොජිස්ටික්ස්, තොග” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. කණ්ඩායම් මිලදී ගැනීම
B. සංකේතනය
C. SCM
D. ඩිජිටල් ආර්ථිකය
E. ගඩොල් සහ ක්ලික්

**19. “කාඩ්පත් හෝ පසුම්බි ගෙවීම් ආරක්ෂිතව සකසන සේවාව” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. ප්‍රතිලෝම වෙන්දේසිය
B. ගෙවීම් ද්වාරය
C. PayPal
D. පිරිසිදු ක්ලික්
E. ඊ-වෙළඳපොළ

**20. “අනුමත පාර්ශ්වයන්ට පමණක් කියවිය හැකි පරිදි දත්ත රහස් කිරීම” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. පෞද්ගලිකත්වය
B. පිරිසිදු ගඩොල්
C. SCM
D. සංකේතනය
E. කණ්ඩායම් මිලදී ගැනීම

## ව්‍යුහගත ප්‍රශ්න

**1. ඩිජිටල් ආර්ථිකය සහ නව ක්‍රම තුන.** *(ලකුණු 4)*

> නිර්වචනය; ප්‍රතිලෝම වෙන්දේසිය; කණ්ඩායම් මිලදී ගැනීම; ඊ-වෙළඳපොළ.

**2. සංවිධාන වර්ග තුන සඳහන්න.** *(ලකුණු 3)*

> වෙළඳසල් පමණි; දෙමුහුන්; මාර්ගගත පමණි.

**3. කාර්යයන් හතරක ICT.** *(ලකුණු 2)*

> කාර්යයන් හතරක් SCM සමඟ.

**4. ආරක්ෂිත ගෙවීම්.** *(ලකුණු 4)*

> ද්වාරය; සංකේතනය; තෙවන පාර්ශ්ව; ක්ෂුද්‍ර ගෙවීම්.

**5. ගණනය කුන.** *(ලකුණු 3)*

> Rs. 10200; Rs. 360; Rs. 102.

## සාරාංශය

- ඩිජිටල් ආර්ථිකය ICT ජාල භාවිත කරයි.
- නව ක්‍රම තුන.
- සංවිධාන වර්ග තුන.
- කාර්යයන් හයක ICT.
- ආරක්ෂිත ගෙවීම්.
- තර්ජන සහ අවස්ථා.

## MCQ පිළිතුරු – 12.1

1. **C** – ජාල + ICT.
2. **E** – මිල අඩු වේ.
3. **A** – ×0.85.
4. **D** – දෙමුහුන්.
5. **C** – සැපයුම් දාමය.
6. **B** – බැංකු.
7. **A** – 102.
8. **C** – 360.
9. **E** – TLS.
10. **B** – දත්ත අනිසි භාවිතය.
11. **E** – ඩිජිටල් ආර්ථිකය – ඩිජිටල් ජාල සහ ICT මත පදනම් වූ ආර්ථිකය.
12. **D** – ප්‍රතිලෝම වෙන්දේසිය – ගැනුම්කරුගේ ඉල්ලීමට විකුණුම්කරුවන් මිල අඩු කර තරඟ කරයි.
13. **D** – කණ්ඩායම් මිලදී ගැනීම – ප්‍රමාණ වට්ටමක් සඳහා ගැනුම්කරුවන් එකතු වේ.
14. **A** – ඊ-වෙළඳපොළ – බොහෝ ගැනුම්කරුවන් සහ විකුණුම්කරුවන් හමුවන මාර්ගගත ස්ථානය.
15. **A** – පිරිසිදු ගඩොල් – භෞතික වෙළඳසල් පමණක් ඇති සංවිධානය.
16. **E** – ගඩොල් සහ ක්ලික් – වෙළඳසල් සහ මාර්ගගත නාලිකාවක් ඇති සංවිධානය.
17. **B** – පිරිසිදු ක්ලික් – මාර්ගගතව පමණක් විකුණන සංවිධානය.
18. **C** – SCM – සැපයුම් දාම කළමනාකරණය – සැපයුම්කරුවන්, ලොජිස්ටික්ස්, තොග.
19. **B** – ගෙවීම් ද්වාරය – කාඩ්පත් හෝ පසුම්බි ගෙවීම් ආරක්ෂිතව සකසන සේවාව.
20. **D** – සංකේතනය – අනුමත පාර්ශ්වයන්ට පමණක් කියවිය හැකි පරිදි දත්ත රහස් කිරීම.

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

13 ශ්‍රේණිය A/L ICT · පාඩම 12

# 12.2 ඊ-වාණිජ්‍යය සහ ඊ-ව්‍යාපාරය

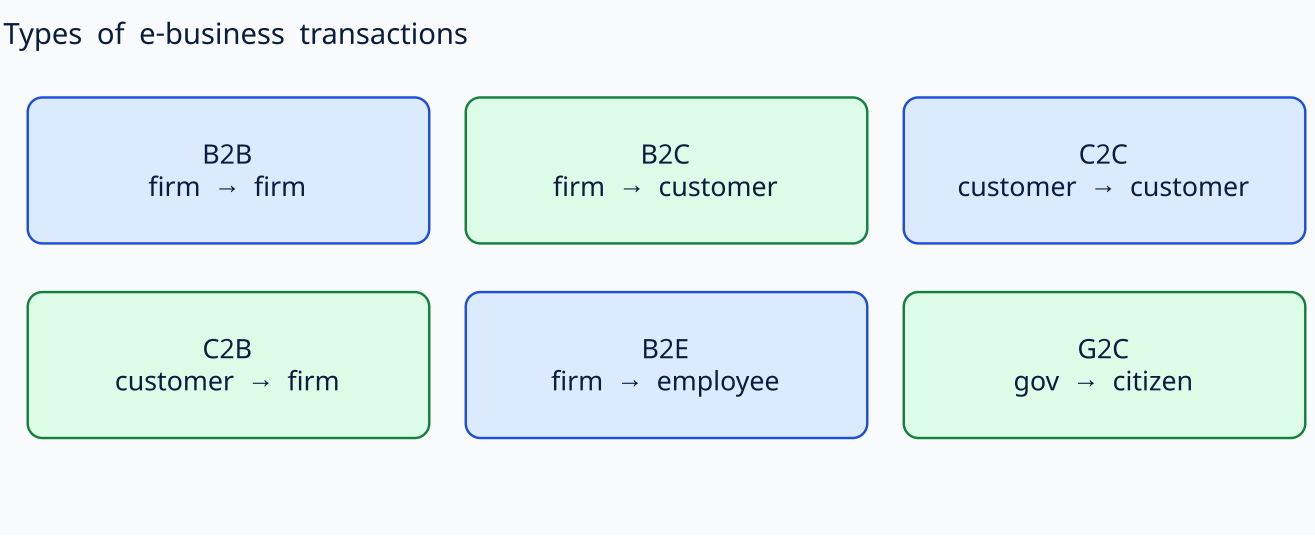
**විෂය නිර්දේශය 12.2. ඊ-වාණිජ්‍යය** මාර්ගගත මිලදී ගැනීම සහ විකිණීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කරයි; **ඊ-ව්‍යාපාරය** පුළුල්ය – සමාගමකට උදව් වන සියලු ඉලෙක්ට්‍රොනික ක්‍රියාවලි (අලෙවිකරණය, SCM, පාරිභෝගික සේවාව, අභ්‍යන්තර පද්ධති) ආවරණය කරයි. ගනුදෙනු වර්ග: **B2B, B2C, C2C, C2B, B2E සහ G2C**. ආකෘති: **අතථ්‍ය වෙළඳ ඉදිරිපස**, **තොරතුරු තැරැව්කරුවන්**, **මාර්ගගත වෙළඳපොළ**, **අන්තර්ගත සපයන්නන්**, **මාර්ගගත සේවා සපයන්නන්**, **ද්වාර** සහ **අතථ්‍ය ප්‍රජා**. සෑම ආකෘතියකටම **වාසි** සහ **අවාසි** ඇත.

## 1. ඊ-වාණිජ්‍යය සහ ඊ-ව්‍යාපාරය

- **ඊ-වාණිජ්‍යය** – භාණ්ඩ හා සේවා ඉලෙක්ට්‍රොනිකව මිලදී ගැනීම සහ විකිණීම.
- **ඊ-ව්‍යාපාරය** – සමාගම පුරා ICT පුළුල් භාවිතය: වාණිජ්‍යයට අමතරව අලෙවිකරණය, SCM, HR, මුදල් සහ සහයෝගය.
- විෂය පථය: සෑම ඊ-වාණිජ්‍ය අඩවියක්ම ඊ-ව්‍යාපාරයේ කොටසකි, නමුත් මාර්ගගතව නොවිකුණුවත් ඊ-ව්‍යාපාරය තිබිය හැක.

💡 ඊ-වාණිජ්‍යය යනු කවුළුව; ඊ-ව්‍යාපාරය යනු ඒ පිටුපස ඇති සම්පූර්ණ ඉලෙක්ට්‍රොනික කර්මාන්ත ශාලාවයි.

## 2. ඊ-ව්‍යාපාර ගනුදෙනු වර්ග

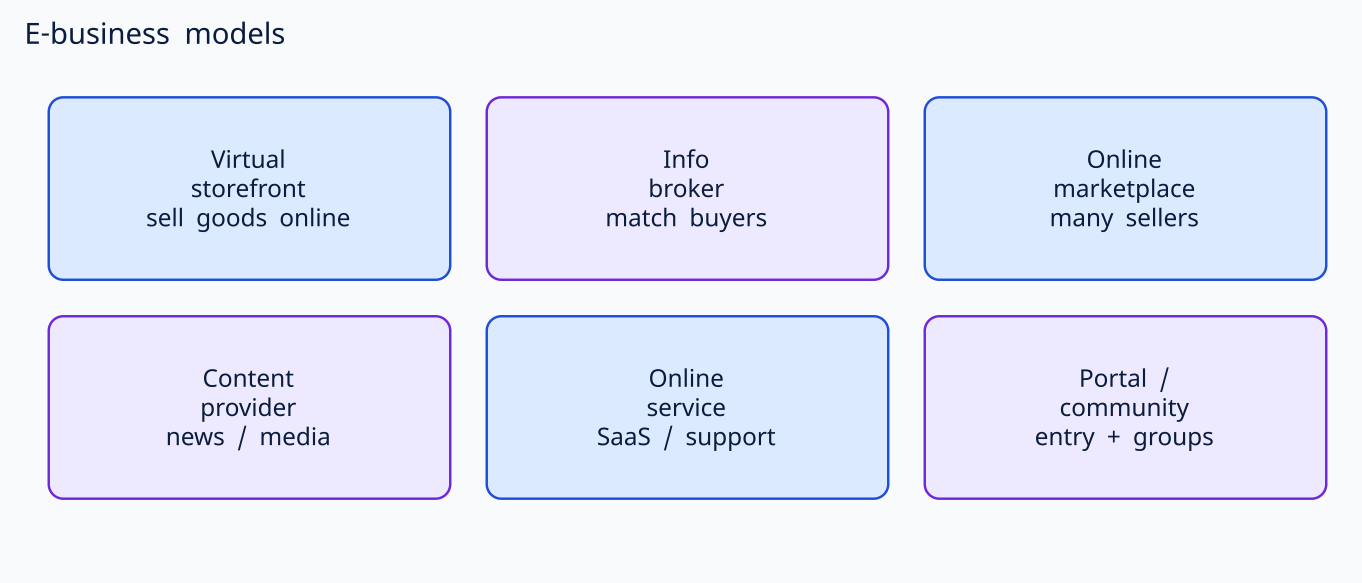



B2B, B2C, C2C, C2B, B2E, G2C

- **B2B** – ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යාපාරයට.
- **B2C** – ව්‍යාපාරයෙන් පාරිභෝගිකයාට.
- **C2C** – පාරිභෝගිකයාගෙන් පාරිභෝගිකයාට.
- **C2B** – පාරිභෝගිකයාගෙන් ව්‍යාපාරයට.
- **B2E** – ව්‍යාපාරයෙන් සේවකයාට.

- **G2C** – රජයෙන් පුරවැසියාට.

## 3. ඊ-ව්‍යාපාර ආකෘති




පොදු ආකෘති හත

- **අතථ්‍ය වෙළඳ ඉදිරිපස** – නිෂ්පාදන පෙන්වා විකුණන මාර්ගගත වෙළඳසල.
- **තොරතුරු තැරැව්කරු** – තොරතුරු රැස් කර ගැලපීම හෝ විකිණීම.
- **මාර්ගගත වෙළඳපොළ** – බොහෝ ස්වාධීන විකුණුම්කරුවන්; කොමිස් ආකෘතිය.
- **අන්තර්ගත සපයන්නා** – පුවත්, සංගීත, වීඩියෝ හෝ ඉගෙනුම් අන්තර්ගත.
- **මාර්ගගත සේවා සපයන්නා** – ජාලය හරහා සේවාවක්.
- **ද්වාරය** – සබැඳි, සෙවුම් සහ පුවත් සංවිධානය කරන පිවිසුම් අඩවිය.
- **අතථ්‍ය ප්‍රජාව** – සාමාජිකයන් උනන්දුවන් බෙදා ගනී; සමහර විට මිලදී/විකුණුම්ද.

> 🧮 **විසඳූ උදාහරණය: මාර්ගගත වෙළඳපොළේ අයිතමය Rs. 4500, කොමිස් 8%. විකුණුම්කරුට ලැබෙන්නේ?**
> කොමිස් **Rs. 360**; විකුණුම්කරුට **Rs. 4140**.

### 🐍 වෙළඳපොළ කොමිස් ගාස්තුව

```
price = 4500
rate = 0.08
commission = round(price * rate)
seller = price - commission
print("Commission Rs.", commission)
print("Seller receives Rs.", seller)
```

### ▶ ප්‍රතිදානය

```
Commission Rs. 360
Seller receives Rs. 4140
```

## 4. ඊ-ව්‍යාපාරයේ වාසි සහ අවාසි

- **වාසි** – පැය 24 ප්‍රවේශය; අඩු කුලී; ගෝලීය පාරිභෝගිකයන්; පොහොසත් තොරතුරු; මිල සංසන්දනය; තීරණ සඳහා දත්ත.
- **අවාසි** – බෙදාහැරීමේ ප්‍රමාද; විශ්වාසය සහ ආරක්ෂිත ගෙවීම් අවශ්‍ය; තරඟකාරීත්වය; සමහරු භාණ්ඩ ස්පර්ශ කිරීමට කැමතියි; ICT සහ සයිබර් අවදානම්.

| ආකෘතිය | ප්‍රධාන අදහස |
|---|---|
| අතථ්‍ය වෙළඳ ඉදිරිපස | තමන්ගේ මාර්ගගත වෙළඳසල |
| මාර්ගගත වෙළඳපොළ | බොහෝ විකුණුම්කරුවන් + කොමිස් |
| ද්වාරය | සබැඳි සංවිධානය |
| අන්තර්ගත සපයන්නා | පුවත් / මාධ්‍ය / ඉගෙනුම |

🚀 **විෂය නිර්දේශයෙන් ඔබ්බට (2026 යාවත්කාලීනය)** *විභාගයට අවශ්‍ය නැත – දැනුම සඳහා කියවන්න.* 2026 දී වෙළඳපොළ AI බෙදාහැරීමේ වේගය අනුව නිෂ්පාදන ශ්‍රේණිගත කරයි; B2B ද්වාරවල සජීවී තොග API ඇත. පසුබිම පමණි – විභාගය විෂය නිර්දේශ ආකෘති පමණි.

## ප්‍රධාන පද

**ඊ-වාණිජ්‍යය** – මාර්ගගතව මිලදී ගැනීම සහ විකිණීම.

**ඊ-ව්‍යාපාරය** – සංවිධානය පුරා පුළුල් ඉලෙක්ට්‍රොනික ක්‍රියාවලි.

**B2B** – ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යාපාරයට ගනුදෙනු.

**B2C** – ව්‍යාපාරයෙන් පාරිභෝගිකයාට.

**C2C** – පාරිභෝගිකයාගෙන් පාරිභෝගිකයාට.

**C2B** – පාරිභෝගිකයා ව්‍යාපාර වෙත සේවා හෝ මිල ඉදිරිපත් කරයි.

**B2E** – ව්‍යාපාරයෙන් සේවකයාට ඉලෙක්ට්‍රොනික සේවා.

**G2C** – රජයෙන් පුරවැසියාට ඉලෙක්ට්‍රොනික සේවා.

**අතථ්‍ය වෙළඳ ඉදිරිපස** – සමාගමක තමන්ගේ මාර්ගගත වෙළඳසල.

**මාර්ගගත වෙළඳපොළ** – බොහෝ විකුණුම්කරුවන් සඳහා වේදිකාව, බොහෝ විට කොමිස් සමඟ.

**ද්වාරය** – සෙවුම්, පුවත් සහ සබැඳි සංවිධානය කරන පිවිසුම් අඩවිය.

**අන්තර්ගත සපයන්නා** – ඩිජිටල් අන්තර්ගත සපයන ව්‍යාපාරය.

**තොරතුරු තැරැව්කරු** – පාර්ශ්ව අතර තොරතුරු ගැලපීම හෝ විකිණීම.

**අතථ්‍ය ප්‍රජාව** – උනන්දුවන් බෙදා ගන්නා මාර්ගගත කණ්ඩායම.

## ආදර්ශ ප්‍රශ්න සහ පිළිතුරු

**1. ඊ-වාණිජ්‍යය සහ ඊ-ව්‍යාපාරය වෙනස් කරන්න.**

**පිළිතුර:** ඊ-වාණිජ්‍යය = මාර්ගගත මිලදී/විකුණුම්; ඊ-ව්‍යාපාරය = පුළුල් ICT ක්‍රියාවලි.

**2. B2C සහ G2C උදාහරණ.**

**පිළිතුර:** B2C: මාර්ගගත වෙළඳසල. G2C: මාර්ගගත බදු ගොනු කිරීම.

**3. C2C යනු කුමක්ද?**

**පිළිතුර:** පාරිභෝගිකයන් වේදිකාවක එකිනෙකා සමඟ වෙළඳාම් කරයි.

**4. ආකෘති හතරක් නම් කරන්න.**

**පිළිතුර:** ආකෘති හතරක්.

**5. වාසියක් සහ අවාසියක්?**

**පිළිතුර:** වාසිය: පැය 24 ගෝලීය ප්‍රවේශය. අවාසිය: විශ්වාසය/බෙදාහැරීම.

**6. මාර්ගගත වෙළඳපොළ මුදල් උපයන්නේ කෙසේද?**

**පිළිතුර:** බොහෝ විට කොමිස් හෝ ලැයිස්තු ගාස්තුවකින්.

## බහුවරණ ප්‍රශ්න

**1. ecom**

A. buying and selling online
B. only offline shops
C. only radio ads
D. only writing letters
E. only printing invoices

**2. ebiz**

A. one fax machine
B. wider electronic processes across the firm
C. paper files only
D. blackboard notices
E. cash only

**3. B2C**

A. B2C
B. B2B only
C. G2C only
D. B2E only
E. C2B only

**4. G2C**

A. B2E
B. B2B
C. G2C
D. C2B
E. C2C

**5. C2C**

A. pure brick
B. C2C
C. B2B
D. B2E
E. G2C

**6. B2E**

A. C2C
B. B2C retail
C. G2C
D. B2E
E. pure click only

**7. store**

A. a firm’s own online shop
B. a government tax form
C. a paper catalogue only
D. a CRT monitor
E. a floppy disk

**8. market**

A. steam power
B. vinyl ads
C. punched cards
D. CRT printing
E. a commission model

**9. seller**

A. Rs. 4140
B. Rs. 1000
C. Rs. 5000
D. Rs. 360
E. Rs. 4500

**10. portal**

A. prints newspapers only
B. organises search, news and links as an entry point
C. mines coal
D. builds cars
E. sells only one SKU forever

**11. "මාර්ගගතව මිලදී ගැනීම සහ විකිණීම" යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. B2B
B. C2B
C. G2C
D. ඊ-වාණිජ්‍යය
E. ද්වාරය

**12. "සංවිධානය පුරා පුළුල් ඉලෙක්ට්‍රොනික ක්‍රියාවලි" යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. B2C
B. අන්තර්ගත සපයන්නා
C. අතථ්‍ය වෙළඳ ඉදිරිපස
D. B2E
E. ඊ-ව්‍යාපාරය

**13. "ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යාපාරයට ගනුදෙනු" යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. G2C
B. C2C
C. තොරතුරු තැරැව්කරු
D. මාර්ගගත වෙළඳපොළ
E. B2B

**14. "ව්‍යාපාරයෙන් පාරිභෝගිකයාට" යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. අතථ්‍ය වෙළඳ ඉදිරිපස
B. B2C
C. C2B
D. අතථ්‍ය ප්‍රජාව
E. ද්වාරය

**15. “පාරිභෝගිකයාගෙන් පාරිභෝගිකයාට” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. ඊ-වාණිජ්‍යය
B. අන්තර්ගත සපයන්නා
C. මාර්ගගත වෙළඳපොළ
D. C2C
E. B2E

**16. “පාරිභෝගිකයා ව්‍යාපාර වෙත සේවා හෝ මිල ඉදිරිපත් කරයි” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. ද්වාරය
B. ඊ-ව්‍යාපාරය
C. C2B
D. තොරතුරු තැරැව්කරු
E. G2C

**17. “ව්‍යාපාරයෙන් සේවකයාට ඉලෙක්ට්‍රොනික සේවා” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. අතථ්‍ය ප්‍රජාව
B. අන්තර්ගත සපයන්නා
C. B2B
D. B2E
E. අතථ්‍ය වෙළඳ ඉදිරිපස

**18. “රජයෙන් පුරවැසියාට ඉලෙක්ට්‍රොනික සේවා” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. ඊ-වාණිජ්‍යය
B. තොරතුරු තැරැව්කරු
C. G2C
D. මාර්ගගත වෙළඳපොළ
E. B2C

**19. “සමාගමක තමන්ගේ මාර්ගගත වෙළඳසල” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. ඊ-ව්‍යාපාරය
B. C2C
C. අතථ්‍ය වෙළඳ ඉදිරිපස
D. අතථ්‍ය ප්‍රජාව
E. ද්වාරය

**20. “බොහෝ විකුණුම්කරුවන් සඳහා වේදිකාව, බොහෝ විට කොමිස් සමඟ” යන්නෙන් අදහස් වන පදය කුමක්ද?**

A. B2B
B. ඊ-වාණිජ්‍යය
C. C2B
D. අන්තර්ගත සපයන්නා
E. මාර්ගගත වෙළඳපොළ

## ව්‍යුහගත ප්‍රශ්න

**1. විෂය පථය වෙනස් කරන්න.** *(ලකුණු 3)*

> නිර්වචන; උපකුලකය; මාර්ගගත විකුණුම් නැතිවත් ඊ-ව්‍යාපාරය.

**2. ගනුදෙනු වර්ග හය.** *(ලකුණු 2)*

> එකින් එක වාක්‍යයක්.

**3. ආකෘති හතරක්.** *(ලකුණු 2)*

> ආකෘති හතරක් සහ කාර්යයන්.

**4. වාසි සහ අවාසි.** *(ලකුණු 2)*

> වාසි තුනක් සහ අවාසි තුනක්.

**5. කොමිස් ගණනය.** *(ලකුණු 2)*

> Rs. 360; Rs. 4140.

## සාරාංශය

- ඊ-වාණිජ්‍යය සහ ඊ-ව්‍යාපාරය.
- ගනුදෙනු වර්ග හය.
- ආකෘති හත.
- වාසි සහ අවාසි.
- කොමිස් ආකෘතිය.

## MCQ පිළිතුරු – 12.2

1. **A** – මාර්ගගත වෙළඳාම.
2. **B** – වාණිජ්‍යයට වඩා පුළුල්.
3. **A** – B2C.
4. **C** – G2C.
5. **B** – C2C.
6. **D** – B2E.
7. **A** – තමන්ගේ වෙළඳසල.
8. **E** – කොමිස්.
9. **A** – 4140.
10. **B** – පිවිසුම් අඩවිය.
11. **D** – ඊ-වාණිජ්‍යය – මාර්ගගතව මිලදී ගැනීම සහ විකිණීම.
12. **E** – ඊ-ව්‍යාපාරය – සංවිධානය පුරා පුළුල් ඉලෙක්ට්‍රොනික ක්‍රියාවලි.
13. **E** – B2B – ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යාපාරයට ගනුදෙනු.
14. **B** – B2C – ව්‍යාපාරයෙන් පාරිභෝගිකයාට.
15. **D** – C2C – පාරිභෝගිකයාගෙන් පාරිභෝගිකයාට.

16. **C** – C2B – පාරිභෝගිකයා ව්‍යාපාර වෙත සේවා හෝ මිල ඉදිරිපත් කරයි.
17. **D** – B2E – ව්‍යාපාරයෙන් සේවකයාට ඉලෙක්ට්‍රොනික සේවා.
18. **C** – G2C – රජයෙන් පුරවැසියාට ඉලෙක්ට්‍රොනික සේවා.
19. **C** – අතථ්‍ය වෙළඳ ඉදිරිපස – සමාගමක තමන්ගේ මාර්ගගත වෙළඳසල.
20. **E** – මාර්ගගත වෙළඳපොළ – බොහෝ විකුණුම්කරුවන් සඳහා වේදිකාව, බොහෝ විට කොමිස් සමඟ.

---

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

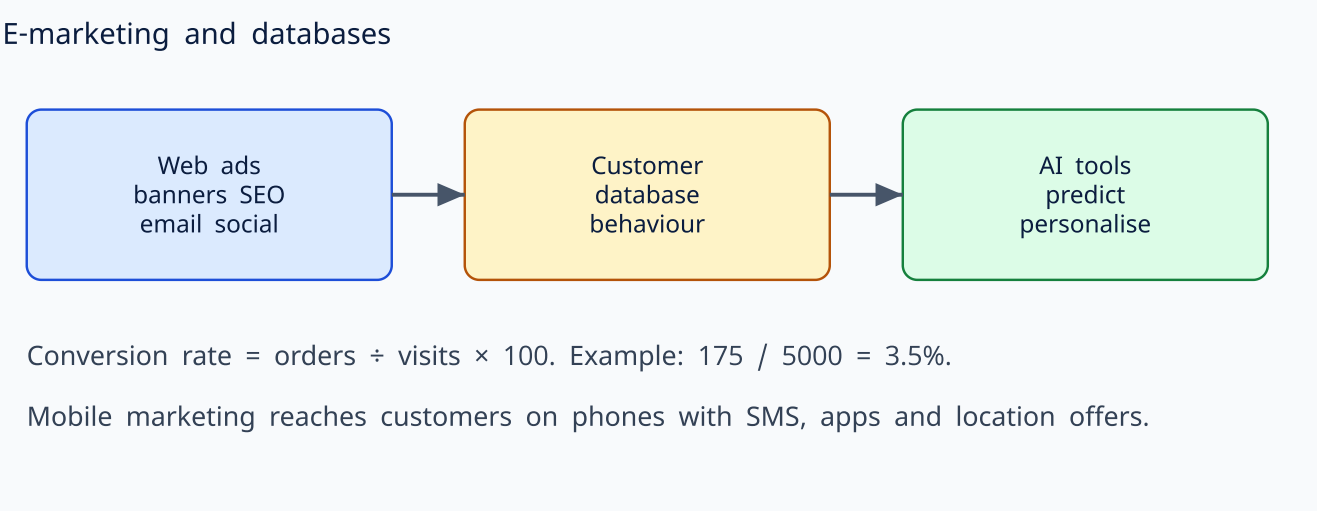
13 ශ්‍රේණිය A/L ICT · පාඩම 12

# 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**

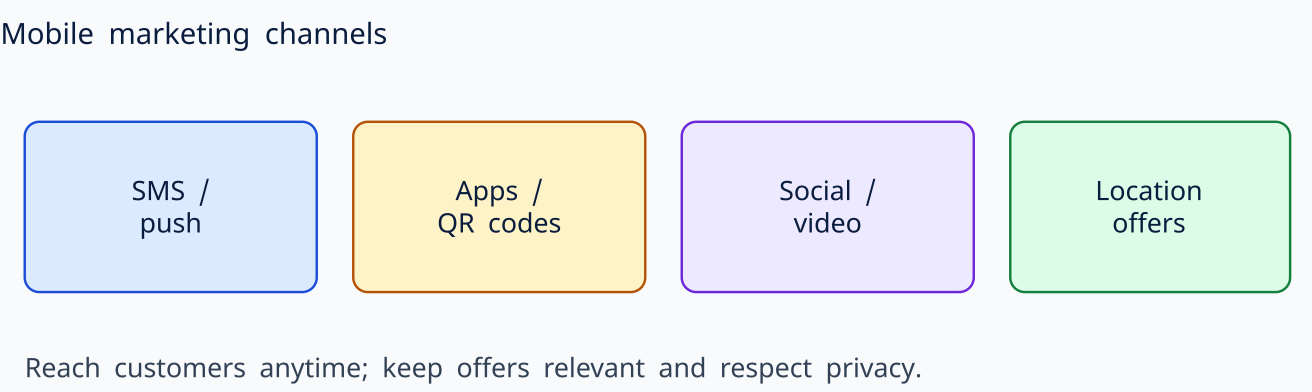
```
Conversion rate: 3.5 %
After campaign: 4.5 %
```

## 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.