

ව්‍යාපාර සැලැස්ම ආකෘතිය

විවෘත අංශය

1 වන කොටස: ව්‍යවසායකයා/ ව්‍යවසායකයින්ගේ විස්තර

ව්‍යාපාරික සාමාජික 1

1.1.1 සම්පූර්ණ නම: _____

1.1.2 ස්ථීර ලිපිනය: _____

1.1.3 දිස්ත්‍රික්කය: _____

1.1.4 ප්‍රා. ලේකම් කොට්ඨාශය: _____

1.1.5 ජාතික හැඳුනුම්පත් අංකය (ඇත්නම්): _____

1.1.6 උපන්දිනය: _____

1.1.7 ස්ත්‍රී පුරුෂ භාවය: _____

1.1.8 දුරකථන අංකය: _____/_____

ව්‍යාපාරික සාමාජික 2 (අවශ්‍ය නම්)

1.2.1 සම්පූර්ණ නම: _____

1.2.2 ස්ථීර ලිපිනය: _____

1.2.3 දිස්ත්‍රික්කය: _____

1.2.4 ප්‍රා. ලේකම් කොට්ඨාශය: _____

1.2.5 ජාතික හැඳුනුම්පත් අංකය (ඇත්නම්): _____

1.2.6 උපන්දිනය: _____

1.2.7 ස්ත්‍රී පුරුෂ භාවය: _____

1.2.8 දුරකථන අංකය: _____/_____

ව්‍යාපාරික සාමාජික 3 (අවශ්‍ය නම්)

1.3.1 සම්පූර්ණ නම: _____

1.3.2 ස්ථීර ලිපිනය: _____

1.3.3 දිස්ත්‍රික්කය: _____

1.3.4 ප්‍රා. ලේකම් කොට්ඨාශය: _____

1.3.5 ජාතික හැඳුනුම්පත් අංකය (ඇත්නම්): _____

1.3.6 උපන්දිනය: _____

1.3.7 ස්ත්‍රී පුරුෂ භාවය: _____

1.3.8 දුරකථන අංකය: _____/_____

ව්‍යාපාරික සාමාජික 4 (අවශ්‍ය නම්)

1.4.1 සම්පූර්ණ නම: _____

1.4.2 ස්ථීර ලිපිනය: _____

1.4.3 දිස්ත්‍රික්කය: _____

1.1.4 ප්‍රා. ලේකම් කොට්ඨාශය: _____

1.4.5 ජාතික හැඳුනුම්පත් අංකය (ඇත්නම්): _____

1.4.6 උපන්දිනය: _____

1.4.7 ස්ත්‍රී පුරුෂ භාවය: _____

1.4.8 දුරකථන අංකය: _____/_____

1.5 ඔබ කණ්ඩායම පිහිටුවා ගත්තේ කෙසේද? කණ්ඩායමේ සාමාජිකයන් එකිනෙකා හඳුනන්නේ කෙසේද? (සමූහයට පමණක් අදාළ වේ)

උදා. පාසල් මිතුරන්, වැඩ කරන සගයන්, ආදිය.

1.6 කණ්ඩායමේ එක් එක් සාමාජිකයාගේ කාර්යභාරය කුමක්ද? (සමූහ කණ්ඩායම් සඳහා පමණක් අදාළ වේ)

උදා. සාමාජිකයා 1 යනු සමස්ත මෙහෙයුම් (CEO) කළමනාකරණය කරන කණ්ඩායම් නායකයා වන අතර, සාමාජිකයා 2 මූල්‍ය (CFO) මෙන්ම අලෙවිකරණය (CMO) හසුරුවන අතර, සාමාජිකයා 3 මෙහෙයුම් (COO) භාරව සිටී. එක් පුද්ගලයෙකුට එක් භූමිකාවකට වඩා තිබිය හැකිය.

ව්‍යාපාරික සාමාජිකයා	නම	සාමාජිකයාගේ භූමිකාව
සාමාජිකයා 01		
සාමාජිකයා 02		
සාමාජිකයා 03		
සාමාජිකයා 04		

1.7 මෙම ව්‍යාපාරය තෝරා ගැනීමට ඔබේ ප්‍රධාන හේතු මොනවාද?

කරුණාකර ආර්ථික/පුද්ගලික/සමාජ හේතු පැහැදිලි කරන්න උදා. පවුලේ ආදායම වැඩි කිරීම, මූල්‍යමය වශයෙන් ස්වාධීන වීම, ඔවුන් සතු කුසලතා සහ අත්දැකීම් භාවිතා කිරීම, පවතින සම්පත් ඵලදායී ලෙස භාවිතා කිරීම, මෙම ක්ෂේත්‍රයට ආදර්ශයක් වීම, නවෝත්පාදකයෙකු වීම සහ නමන්ගේම අනන්‍යතාවයක් වර්ධනය කිරීම හෝ වෙනත් හේතු.)

2 වන කොටස: සාමාන්‍ය තොරතුරු

2.1 Sector of the business activity (agriculture/livestock/fisheries/ICT/manufacturing/service):
ඔබේ ව්‍යාපාර ක්‍රියාකාරකම් අදාළ වන ක්ෂේත්‍රය (කෘෂිකාර්මික/පශු සම්පත්/ධීවර/තොරතුරු හා සන්නිවේදන තාක්ෂණ/නිෂ්පාදන/සේවා):

2.2 ව්‍යාපාර ක්‍රියාකාරකම්වල ස්වභාවය:

2.3 ව්‍යාපාරයේ නම: _____

2.4 ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි අංකය. (ඇත්නම්): _____

2.5 ව්‍යාපාරික ස්ථානයේ ලිපිනය (ඉහත ලිපිනයට වඩා වෙනස් නම්): _____

3 වන කොටස: මානව සම්පත් / නිෂ්පාදන සැලැස්ම

3.1 ඔබ මෙම ව්‍යාපාරයේ වැඩ කිරීමට කොපමණ පුද්ගලයින් සම්බන්ධ කර ගනීද සහ ඔවුන් කවුද?

ව්‍යාපාර භූමිකාව උදා. කම්කරු, විකුණුම්කරු, ආදිය..	ව්‍යාපාරයේ නියැලීමේ ස්වභාවය උදා. පූර්ණ කාලීන, අර්ධ-කාලීන, ආදිය.	සහභාගිවන්නාගේ සම්බන්ධතාවය උදා. සහකරු, දරුවා, පියා/තැන්දම්මා, ආදිය.	මාසික දීමනා (රුපියල් වලින්)
උදාහරණය: හිමිකරු	පූර්ණ කාලීන	මම	10,000

3.2 පළමු වසර සඳහා ව්‍යාපාරය ස්ථාපිත කිරීමට සහ ක්‍රියාත්මක කිරීමට අවශ්‍ය සම්පත් උදා. අමුද්‍රව්‍ය, යන්ත්‍රෝපකරණ සහ උපකරණ, මානව සම්පත්, කුසලතා යනාදිය.

සම්පූර්ණ ප්‍රාග්ධනය	පවතින (රුපියල්)	සැලසුම් කර ඇති (රුපියල්)	
	හිමිකරු	හිමිකරු	ණය / දීමනා
ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය			

යන්ත්‍රෝපකරණ, මෙවලම් සහ උපකරණ			
ගොඩනැගිල්ල			
වාහන			
උපාංග සහ ගෘහභාණ්ඩ			
මෘදුකාංග, Webhosting, Domain, ආදිය.			
වෙනත්			
ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය වල එකතුව			
කාරක ප්‍රාග්ධනය			
අමුද්‍රව්‍යය			
කොටස්			
බැංකුවේ මුදල්			
අනේ මුදල්			
වෙනත්			
ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය වල එකතුව			
මුළු එකතුව			

3.3 ව්‍යාපාරයක් මාසයක් පවත්වාගෙන යාමට යන පිරිවැය

පිරිවැයේ ස්වභාවය	ස්ථාවර/ විචලන පිරිවැය	අවශ්‍ය ප්‍රමාණය	ඒකක පිරිවැය	මුළු පිරිවැය (රුපියල්)
අමුද්‍රව්‍ය (මාසයක් සඳහා ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාමට අවශ්‍ය ඒකකවල මුළු පිරිවැය)				
උප එකතුව				
ශ්‍රමය (සම්පූර්ණ ශ්‍රම පිරිවැය උදා. වැටුප, මාසයක් සඳහා ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාමට අවශ්‍ය වේතන)				
උප එකතුව				
Utilities (උදා. විදුලිය, දුරකථන, ජංගම, ජලය, ආදිය)				
උප එකතුව				
ඇසුරුම්කරණය සහ අලෙවිකරණය (මාසයක් සඳහා ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාම සඳහා සම්පූර්ණ ඇසුරුම්කරණය සහ අලෙවිකරණ පිරිවැය)				
උප එකතුව				
ප්‍රවාහනය (නිෂ්පාදනය සඳහා ද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීමේදී ප්‍රවාහන වියදම්, වෙළඳපල වෙත අවසන් නිෂ්පාදන ප්‍රවාහනය යනාදිය ඇතුළුව ව්‍යාපාරය මාසයක් සඳහා ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා සම්පූර්ණ ප්‍රවාහන වියදම්)				

උපකරණ සහ යන්ත්‍රෝපකරණ ක්ෂය වීම (මාසයකට අනුපාතය)				
උප එකතුව				
වෙනත් (උදා. කුලී හෝ කල්බදු ගෙවීම, රක්ෂණය, ණය පොලී, බැංකු ගාස්තු, වෙනත් ගාස්තු, ආදිය)				
උප එකතුව				
සම්පූර්ණ ස්ථාවර පිරිවැය				
සම්පූර්ණ විචල්‍ය පිරිවැය				
මුළු මාසික පිරිවැය				

සටහන්:

- සම්පූර්ණ ගුද්ධ ලාභය ගණනය කිරීම සඳහා ස්ථාවර පිරිවැය සියලු නිෂ්පාදන සහ මුළු දළ ලාභය හරහා සමානව බෙදිය හැකිය.
- ස්ථාවර වියදම් උදාහරණ: ඉඩම්, ගොඩනැගිලි, යන්ත්‍රෝපකරණ, උපකරණ, ගෘහ භාණ්ඩ, වාහන, පශු සම්පත් ආදිය.
- විචල්‍ය පිරිවැය උදාහරණ: කම්කරුවන්ගේ වැටුප්/වැටුප් (සහභාගිවන්නන් සහ අදාළ නම් පවුලේ සාමාජිකයන් වැනි අනෙකුත් කම්කරුවන් සමඟ ඇතුළත් විය යුතුය), අමුද්‍රව්‍ය, ගාස්තු ආදිය.

4 වන කොටස: අලෙවිකරණ සැලැස්ම

4.1 ඔබේ පාරිභෝගිකයා කවුද?

නිෂ්පාදන / සේවාව	පාරිභෝගිකයා උදා. මහජනතාව, පාසල් සිසුන්, තොග වෙළෙඳුන්දා, සිල්ලර කඩය, මස් වෙළෙඳුන්දා, ආදිය.	ඔබ මෙම ගනුදෙනුකරුවන් වෙත ළඟා වන්නේ කොතැනින්ද? උදා. දේශීය වෙළෙඳපොළ, තොග වෙළෙඳුන්දාගේ සාප්පුව, පිටත පාසල් පරිශ්‍ර ආදිය
නිෂ්පාදන / සේවාව		
නිෂ්පාදන / සේවාව		
නිෂ්පාදන / සේවාව		
නිෂ්පාදන / සේවාව		
නිෂ්පාදන / සේවාව:		
නිෂ්පාදන / සේවාව		

4.2 ඔබේ තරඟකරුවන්ට වඩා ඔබේ භාණ්ඩ(ය)/සේවාව (සේවා) වඩාත් ආකර්ශනීය කිරීමට සහ පාරිභෝගිකයින් වෙත ළඟා වීමට ඔබ ගැනීමට අදහස් කරන පියවර මොනවාද?

--

4.3 නිෂ්පාදන / සේවා මිල:

නිෂ්පාදන/සේවා වර්ගය	ඒකකයකට නිෂ්පාදන පිරිවැය	තරඟකරුවන්ගේ මිල	මගේ මිල

5 වන කොටස: මූල්‍ය සැලැස්ම

5.1 ලාභ ප්‍රක්ෂේපණය

සම්පූර්ණ ස්ථාවර පිරිවැය (see 3.3)	
සම්පූර්ණ ස්ථාවර පිරිවැය (see 3.3)	
මුළු මාසික වියදම් (see 3.3)	
[නිෂ්පාදන සඳහා] මසකට නිපදවන මුළු ඒකක ප්‍රමාණය	
[සේවා සඳහා] මසකට සේවය කරන මුළු පාරිභෝගිකයන් ගණන	
ඒකකයට අදාළ පිරිවැය $\text{ඒකකයක් සඳහා පිරිවැය} = (\text{ස්ථාවර පිරිවැය} + \text{විචලන පිරිවැය})$ <div style="text-align: center;">-----</div> ඒකක ගණන	
මසකට මුළු විකුණුම් ප්‍රමාණය	
ප්‍රක්ෂේපිත මාසයකට ලාභය	

5.2 අරමුදල් ලැබෙන මූලාශ්‍රය

මූලාශ්‍රය (උදා. වැඩසටහන් වලින් ලැබෙන ප්‍රතිපාදන, ණය, පුද්ගලික ඉතුරුම් ආදිය)	ආයෝජනය කළ දිනය	ප්‍රමාණය (රුපියල් වලින්)

6. S-W-O-T විශ්ලේෂණය:

අංශ	ශක්තීන්	දුර්වලතා	අවස්ථාවන්	තර්ජන
සමස්ත ව්‍යාපාරයේ ඉදිරි දැක්ම				
වෙළඳපොළ				
ක්‍රියාවලිය සහ තාක්ෂණය				
කළමනාකරණය (කාර්ය මණ්ඩලය, ගුණාත්මකභාවය... ආදිය),				
මූල්‍ය				

7. ඉදිරි වසර පහ තුළ ව්‍යාපාර ආරම්භය/ ව්‍යාපාර නිරසාරත්වය සඳහා ඔබේ සැලසුම් මොනවාද?

ඉලක්කය	අවශ්‍ය සම්පත්	ඔබ ඒවා සාක්ෂාත් කර ගන්නේ කෙසේද

8. කරුණාකර ඔබගේ නිපුණතා/ව්‍යාපාර භීෂිකාරීත්වය ආදියට අදාළ ඕනෑම සහතික, පිළිගැනීම්, සම්මාන හෝ වෙනත් ඕනෑම පිටපතක පිටපත් අමුණන්න.