



Project Proposal



july 5

2024



Presented to
**Mercantile Investments
and Finance PLC**

Presented by
**N.I.D. DEVELOPMENT
INSTITUTE**

එන්.අයි.සී කංවර්ධන ආයතනය මගින් මරකන්ටයිල් ඉන්වෙස්ට්මන්ට් පුද්ගලික සමාගම සඳහා ව්‍යාපෘති යෝජනාව

ශ්‍රී ලංකාවේ ප්‍රමුඛතම ක්ෂුද්‍ර මූල්‍ය චිකිත්සා කපයන්නා වන මරකන්ටයිල් ඉන්වෙස්ට්මන්ට් සමාගම සිය (2022/23) වාර්ෂික වාර්තාවේ දක්වා ඇති පරිදි කැලකිය යුතු අභියෝගවලට මුහුණ දී ඇත. ස්ථාවර තැන්පතු මත අධික ලෙස රඳා පැවතීම, යල් පැන ගිය තාක්ෂණය සහ දක්ෂ සේවකයින් අහිමි වීමේ අවදානම මෙම අභියෝගවලට ඇතුළත් වේ. පාරිභෝගිකයින් අතර සීමිත මූල්‍ය කාක්ෂරතාව සහ අවදානම් කළමනාකරණ උපාය මාර්ගවල අවශ්‍යතාවය වැනි, වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා වෙනත් ක්ෂේත්‍ර ද වාර්තාව හඳුනා ගනී.



අප ආයතනය ගැන



@nidsl



(2006) වර්ෂයේ පටන් ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ ඉසුරු ව්‍යාපෘතිය පදනම් කොටගෙන සමාජ සජීවීකරණය තුළින් ග්‍රාමීය හා නාගරික කාන්තාව සමාජීය හා ආර්ථික වශයෙන් ඔලසතුකරණය කිරීම සිදු කෙරිණි. එම ව්‍යාපෘති අවසන් වීමත් සමග මෙම වැඩසටහන් මාලාව විවිධ ආයතන සම්බන්ධීකරණය කර ගනිමින් ස්වේච්ඡාවෙන් අවිධිමත් ලෙස ඉදිරියට පවත්වාගෙන ලැබිණි. වර්ෂ ගණනාවක් සමාජ සජීවීකරණය සහ සවිබල ගැන්වීම පිළිබඳ ලැබූ අත්දැකීම් පාදක කොට ගෙන කාලීන අවශ්‍යතාව මත පදනම්ව පුද්ගලයින් සවිබල ගැන්වීම සහ නැවත විධිමත් ලෙස මෙම සේවාව සැපයීම අරමුණු කරගනිමින් විද්වත් ආචාර්ය මණ්ඩලයක්ද ඒකරාශී කොට ගෙන එන්.අයි.ඩී.සංවර්ධන ආයතනය නාමය යටතේ අප ආයතනය නිළ වශයෙන් ලියාපදිංචි කරනු ලැබිණි.

අප තිරසාර සංවර්ධනයට
අත්වල සපයමින්, සරුසාර
ශ්‍රී ලංකාවක් ගොඩනැගීමට
දායක වන්නෙමු.

අපගේ
දැක්ම

පුද්ගල විෂයාසා
සංවර්ධනය තුළින් ආර්ථික
ශක්තිය වලදායී ලෙස ඉහළ
නැංවීම

අපගේ
අරමුණ

අපගේ මෙහෙවර

ඔහු විධි පුහුණු කිරීම සහ මැදිහත්වීම් තුළින් පුද්ගල කණ්ඩායම් සහ
පවුල් ඒකක තිරසාරව සංවර්ධනය කිරීමේ ශ්‍රමය කරවීම.

ගැටළු ප්‍රකාශනය

- **සීමිත මූල්‍ය කාක්ෂරතාව සහ ව්‍යාපාර කුසලතා:** මර්කන්ටයිල් ඉන්වෙස්ට්මන්ට් හි ගනුදෙනුකරුවන් තුළ සිටින බොහෝ ක්ෂුද්‍ර ව්‍යවසායකයින්ට අත්‍යවශ්‍ය මූල්‍ය කාක්ෂරතාව සහ ව්‍යාපාරික කුසලතා නොමැත. මෙම උපතතාවය මූල්‍ය කළමනාකරණයට, ණය ලබා ගැනීමට සහ ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාර තිරසාර ලෙස වර්ධනය කිරීමට ඇති හැකියාවට බාධා කරයි. මෙම කුසලතා නොමැතිකම දුර්වල මූල්‍ය තීරණ, ලාභදායීත්වය අඩු කිරීම සහ ව්‍යාපාර අසාර්ථක වීමේ අවදානම වැඩි කිරීමට හේතු විය හැක.
- **වෙළඳපල ප්‍රවේශ සීමාවන්:** සීමිත අලෙවිකරණ දැනුම සහ සමීපත් හේතුවෙන් ක්ෂුද්‍ර ව්‍යවසායකයින් බොහෝ විට පුළුල් වෙළඳපල වෙත ප්‍රවේශ වීමට අපහසුතාවයක් දක්වයි. මෙය ඔවුන්ගේ විකුණුම් අවස්ථා සහ වර්ධන හැකියාව සීමා කරයි. චලදායී අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග සහ පුළුල් වෙළඳපොළවල් වෙත ප්‍රවේශය නොමැතිව, මෙම ව්‍යාපාර දේශීය වෙළඳපොළට සීමා වී ඇති අතර, ඒවායේ පරිමාණය සහ ලාභය සීමා කරයි.
- **ආර්ථික කම්පනවලට ගොදුරු වීමේ අවදානම:** මේ වන විට රටේ පවතින ආර්ථික පසුබෑම ක්ෂුද්‍ර ව්‍යවසායන්ට අධික ලෙස බලපා ඇති අතර, ඒවායේ අවදානම හෙළිදරව් කරමින් සහ ඒවාට ඔරොත්තු දීමේ හැකියාව ගොඩනැගීමේ උපාය මාර්ගවල අවශ්‍යතාවය ඉස්මතු කරයි. මෙම ව්‍යවසායන් බොහෝ විට ආර්ථික උච්චාවචනයන් සඳහා අවශ්‍ය මූල්‍යමය සමීපත් සහ උපාය මාර්ගික සැලසුම් නොමැති අතර, වෙළඳපල වෙනස්වීම් සහ ආර්ථික අර්බුදවලට බෙහෙවින් ගොදුරු වේ.
- **සේවක නිපුණතා සංවර්ධනය සහ නියැලීම:** මර්කන්ටයිල් ඉන්වෙස්ට්මන්ට් සමාගම නිපුණ ශ්‍රම බලකායක වැදගත්කම හඳුනා ගන්නා නමුත් සේවක හැකියාවන් ඉහළ නැංවීම සහ තරඟකාරී සහ ආර්ථික වශයෙන් අස්ථාවර පරිසරයක් තුළ ඔවුන් රඳවා තබා ගැනීම වැනි අභියෝගවලට මුහුණ දෙයි. ඉහළ පිරිවැටුම් අනුපාත සහ නිපුණතා උපතනා නිසා චලදායීතාව අඩුවීම, බඳවාගැනීම් සහ පුහුණු වියදම් වැඩි වීම සහ ආයතනික දැනුම අහිමි වීමේ සම්භාවිතාවයක් ඇත.



සාර්ථකත්වය සඳහා MI හි නායකයින් සහ පාරිභෝගිකයින් සවිඛල ගැන්වීම

දක්ෂ ශ්‍රම බලකායක්
සහ දියුණු
ව්‍යවසායකයින්
සඳහා MI හි
නායකයින් සහ
පාරිභෝගිකයින්
සවිඛල ගැන්වීම.



යෝජිත විකඳුම්

නායකයින් සහ ක්ෂේත්‍ර නිලධාරීන් සඳහා

1. සේවක සංවර්ධනය සහ සවිබල ගැන්වීම

නිපුණතා වැඩි දියුණු කිරීමේ වැඩසටහන්: නායකයින් සහ ක්ෂේත්‍ර නිලධාරීන් සඳහා නායකත්වය, සන්නිවේදනය සහ අංශ-විශේෂිත තාක්ෂණික කුසලතා පිළිබඳ පුහුණු වැඩසටහන් සැලසුම් කිරීම සහ ක්‍රියාත්මක කිරීම.

උපදෙශන අවසාන: වෘත්තීය වර්ධනයට සහ සේවක කාර්ය සාධනය වැඩි දියුණු කිරීමට උපදෙශන සහ පුහුණු කිරීම් පිරිනැමීම.

ධනාත්මක වැඩ පරිසරය: සේවක නියැලීම, තෘප්තිය සහ පක්ෂපාතිත්වය දිරිමත් කරන උපකාරක සේවා පරිසරයක් පෝෂණය කිරීම.

2. පාරිභෝගික සේවා විශිෂ්ටතා පුහුණුව

පාරිභෝගික සේවා සඳහා වූ හොඳම ක්‍රමෝපායන්: පාරිභෝගික සේවා හොඳම ක්‍රමෝපායන්, සන්නිවේදන කුසලතා සහ පැමිණිලි විසඳීමේ ශිල්පීය ක්‍රම පිළිබඳ පුහුණු වැඩසටහන් සංවර්ධනය කිරීම සහ බෙදා හැරීම.

CRM ක්‍රියාත්මක කිරීම: පාරිභෝගික අන්තර්ක්‍රියා සහ ප්‍රතිපෝෂණ නිරීක්ෂණය කිරීම සඳහා පාරිභෝගික සම්බන්ධතා කළමනාකරණ (**CRM**) පද්ධතියක් ක්‍රියාත්මක කිරීම, ස්ථාවර සහ උසස් තත්ත්වයේ පාරිභෝගික අත්දැකීමක් සහතික කිරීම.

සේවා තත්ත්ව ප්‍රමිතීන්: පාරිභෝගික තෘප්තිය පවත්වා ගැනීම සහ වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා සේවා තත්ත්ව ප්‍රමිතීන් ස්ථාපිත කිරීම සහ නීතිපතා තක්සේරු කිරීම.



යෝජිත විසඳුම්

පාරිභෝගිකයින් සඳහා

1. මූල්‍ය සාක්ෂරතාවය සහ ව්‍යාපාර කුසලතා පුහුණුව

විෂයමාලා සංවර්ධනය: මූල්‍ය සාක්ෂරතාව, අයවැයකරණය, පොත් තැබීම සහ මූලික ව්‍යාපාර කළමනාකරණ කුසලතා කෙරෙහි අවධානය යොමු කරමින් ගැලපෙන පුහුණු වැඩසටහන් නිර්මාණය. විවිධ ක්ෂේත්‍රවල ක්ෂුද්‍ර ව්‍යවසායකයින්ගේ නිශ්චිත අවශ්‍යතා සපුරාලීම සඳහා විෂය මාලාව සැලසුම් කෙරේ.

අන්තර්ක්‍රියාකාරී ඉගෙනීම: ප්‍රායෝගිකව ඉගෙනීමට සහ ව්‍යාපාරික සංකල්ප සැබෑ ලෝකයේ යෙදීමට පහසුකම් සැලසීම සඳහා අන්තර්ක්‍රියාකාරී වැඩමුළු, සිද්ධි අධ්‍යයන සහ ප්‍රායෝගික අභ්‍යාස ක්‍රියාත්මක කිරීම.

අඛණ්ඩ සහාය: ඉගෙනීම ශක්තිමත් කිරීමට සහ නැගී එන අභියෝගවලට මුහුණ දීමට උපදේශකත්වය සහ පසු විපරම් සැසි හරහා අඛණ්ඩ සහාය ලබා දීම.

2. වෙළඳපල ප්‍රවේශ පහසුකම්

වැඩමුළු සහ සම්මන්ත්‍රණ: ක්ෂුද්‍ර ව්‍යවසායකයින් අත්‍යවශ්‍ය අලෙවිකරණ කුසලතාවලින් සන්නද්ධ කිරීම සඳහා අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග, සන්නාමකරණය සහ නිෂ්පාදන සංවර්ධනය පිළිබඳ පුහුණු සංවිධානය කිරීම.

වෙළඳ ප්‍රදර්ශන: ක්ෂුද්‍ර ව්‍යවසායකයින්ට ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදන සහ සේවා ප්‍රදර්ශනය කිරීමට නිරාවරණය සහ අවස්ථා ලබා දීම සඳහා වෙළඳ ප්‍රදර්ශන සහ ප්‍රදර්ශන සඳහා සහභාගී වීමට පහසුකම් සැලසීම.

3. ආර්ථික කම්පන වලට ඔරොත්තු දීමේ හැකියාව ගොඩනැගීම සහ අවදානම් අවම කිරීම

අවදානම් තක්සේරු කිරීමේ පුහුණුව: ආර්ථික අවිනිශ්චිතතා සඳහා ක්ෂුද්‍ර ව්‍යවසායකයින් සූදානම් කිරීම සඳහා අවදානම් තක්සේරුව, හදිසි සැලසුම්කරණය සහ අර්බුද කළමනාකරණය පිළිබඳ වැඩමුළු පැවැත්වීම.

රජයේ ආධාරක වැඩසටහන්: ක්ෂුද්‍ර ව්‍යවසායකයින්ට ඔවුන්ගේ හැකියාවන් වැඩි දියුණු කිරීම සඳහා රජයේ ආධාරක වැඩසටහන් සහ මූල්‍ය ආරක්ෂණ වෙත ප්‍රවේශ වීමේදී මග පෙන්වීම.

ආදායම් විවිධාංගීකරණය: ආර්ථික කම්පනවල බලපෑම අවම කිරීම සඳහා ආදායම් ප්‍රභවයන් සහ ව්‍යාපාර ආකෘති විවිධාංගීකරණය ප්‍රවර්ධනය කිරීම.

4. තාක්ෂණික පුහුණු ලබාදීම: ප්‍රදේශයන් සහ පුද්ගලයන්ගේ අවශ්‍යතාව අනුව පුහුණු කාණ්ඩයන් යටතේ 500කට අධික ප්‍රමාණයක් ශාඛා මට්ටමින් මරකන්ටයිල් ඉන්වෙස්ට්මන්ට් ශාඛා වල සිදුකිරීම.



ක්‍රියාත්මක කිරීම, අධීක්ෂණය සහ ඇගයීම



MERCANTILE INVESTMENTS AND FINANCE PLC

අවශ්‍යතා තක්සේරුව: ගනුදෙනුකරුවන් සහ සේවකයින් පිළිබඳ සම්පූර්ණ අවශ්‍යතා තක්සේරුවක් පැවැත්වීම. මෙයට සවිස්තරාත්මක තොරතුරු රැස් කිරීම සඳහා සමීක්ෂණ, සම්මුඛ සාකච්ඡා පැවැත්වීම.

වැඩසටහන් සැලසුම් කිරීම සහ බෙදාහැරීම: වැඩිහිටි ඉගෙනුම් මූලධර්ම සහ අන්තර්ක්‍රියාකාරී ක්‍රමවේද ඇතුළත් කරමින් පුහුණු මොඩියුල සංවර්ධනය කිරීම. සහභාගිවන්නන්ගේ ප්‍රතිපෝෂණ මත පදනම්ව අන්තර්ගතය පිරිපහදු කිරීමට නියම වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කිරීම.

අධීක්ෂණය සහ ඇගයීම: ප්‍රගතිය නිරීක්ෂණය කිරීමට සහ වැඩිදියුණු කළ යුතු ක්ෂේත්‍ර හඳුනා ගැනීමට ශක්තිමත් අධීක්ෂණ සහ ඇගයීම් රාමුවක් ස්ථාපිත කිරීම. පෙර සහ පසු පුහුණු ඇගයීම්, ප්‍රතිපෝෂණ සමීක්ෂණ සහ කාර්ය සාධන ප්‍රමිතික ඇතුළුව ප්‍රමාණාත්මක සහ ගුණාත්මක ක්‍රමවල එකතුවක් භාවිතා කිරීම.

අඛණ්ඩ වැඩිදියුණු කිරීම: ප්‍රතිපෝෂණ සහ නැගී එන අවශ්‍යතා මත පදනම්ව පුහුණු වැඩසටහන් සුභ මැදිහත්වීම් නිතිපතා සමාලෝචනය කර යාවත්කාලීන කිරීම. වැඩසටහන් අදාළ සහ වලදායී ඔව් සහතික කිරීම සඳහා වරින් වර ඇගයීම් පැවැත්වීම.



අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵල

- ක්ෂුද්‍ර ව්‍යවකායකයින්ගේ වැඩිදියුණු කළ මූල්‍ය කාක්ෂරතාවය: වැඩිදියුණු කළ මූල්‍ය කාක්ෂරතාව සහ ව්‍යාපාරික කුසලතා ක්ෂුද්‍ර ව්‍යවකායකයින්ට දැනුවත් තීරණ ගැනීමට, ඔවුන්ගේ මූල්‍ය කළමනාකරණය ඵලදායී ලෙස කළමනාකරණය කිරීමට සහ ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාර නිර්මාණය ලෙස වර්ධනය කිරීමට හැකි වේ. මෙය ලාභදායීතාවය වැඩි කිරීමට සහ ව්‍යාපාර අකාර්වක වීමේ අවදානම අඩු කිරීමට හේතු වේ.
- වෙළඳපල ප්‍රවේශය සහ විකුණුම් වැඩි වීම: වැඩිදියුණු කළ අලෙවිකරණ දැනුම සහ පුළුල් වෙළඳපල වෙත ප්‍රවේශ වීම හේතුවෙන් ක්ෂුද්‍ර ව්‍යවකායකයින් සඳහා විකුණුම්, ආදායම් වර්ධනය සහ ව්‍යාපාර ව්‍යාප්තිය වැඩි වේ. මෙය ඔවුන්ගේ තරඟකාරීත්වය සහ වෙළඳපල පැවැත්ම වැඩිදියුණු කරනු ඇත.
- ආර්ථික කම්පනවලට ඔරොත්තු දීමේ හැකියාව: ක්ෂුද්‍ර ව්‍යවකායකයින් අභියෝගාත්මක ආර්ථික තත්ත්වයන් තුළ ව්‍යාපාරික අඛණ්ඩතාව සහ නිර්මාණශීලීතාව ඔවුන්ගේ සහතික කරමින් අවදානම් අපේක්ෂා කිරීමට සහ අවම කිරීමට වඩා හොඳින් සන්නද්ධ වනු ඇත. මෙය ඔවුන්ගේ අවදානම අඩු කර ඔවුන්ගේ දිගුකාලීන ශක්‍යතාව වැඩි දියුණු කරනු ඇත.
- නිපුණ සහ අතිප්‍රේරිත ශ්‍රම බලකාය: මර්කන්ටයිල් ඉන්වෙස්ට්මන්ට් හි සේවකයින්ට වැඩි දියුණු කළ කුසලතා සහ දැනුමක් ඇති අතර, වැඩිදියුණු කළ කාර්ය කාඩ්පත, ඵලදායීතාව වැඩි කිරීම සහ පිරිවැටුම අඩු කරයි. නිපුණ සහ අතිප්‍රේරිත ශ්‍රම බලකායක් මර්කන්ටයිල් ඉන්වෙස්ට්මන්ට් හි සමස්ත කාර්යක්ෂමතාව සහ ඵලදායීතාවයට දායක වනු ඇත.
- වැඩිදියුණු කළ පාරිභෝගික තෘප්තිය සහ පක්ෂපාතිත්වය: වැඩිදියුණු කළ පාරිභෝගික සේවාව, මර්කන්ටයිල් ඉන්වෙස්ට්මන්ට් කෙරෙහි පාරිභෝගික තෘප්තිය, පක්ෂපාතිත්වය සහ ධනාත්මක සිතුවිලි වැඩි කිරීමට හේතු වේ. මෙය මර්කන්ටයිල් ඉන්වෙස්ට්මන්ට් හි සන්නාමය කිරීම සහ වෙළඳපල කොටස ශක්තිමත් කරනු ඇත, දිගු කාලීන පාරිභෝගික සම්බන්ධතා වර්ධනය කරයි.



අපගේ කණ්ඩායම

අප ගැන

නායක



MR.LAL NISHANTHA

CEO

@nidsl

www.nidsl.com



DR.NISHA FERNANDO

ADVISORY

@nidsl

www.nidsl.com



MR.RAJEEV
GUNESEKARA
ADVISORY

@nidsl

www.nidsl.com



MR.SANATH
WIDANAGAMAGE
ADVISORY

@nidsl

www.nidsl.com

අපගේ ආයතනයේ, වෘත්තීය
මට්ටමේ පුහුණුකරුවන්
40කට වඩා ඇත.



WWW.NIDSL.COM

අපගේ සේවාලාභීන්

සහ ඔවුන්ගේ
අදහස්



"මත් ඉතා පොඩ්
කාලයකින් මේ කර්මාන්තය
ගැන විශාල දැනුමක් ලබා
ගන්නා".



ඔබේ දැක්ම
අපගේ කැපවීමයි.

ඔබගේ ආයෝජනය



**පුහුණු ද්‍රව්‍ය, පහසුකම් සපයන්නන්ගේ
ගාස්තු, ප්‍රවාහන, නවාතැන් පහසුකම්, අලෙවිකරණය
සහ ඇගයීම් සම්බන්ධ පිරිවැය ගෙනහැර දක්වමින්,
ඉල්ලීම මත සවිස්තරාත්මක අයවැය විස්තරයක්
සපයනු ලැබේ.**



අප හා සම්බන්ධ වන්න!

Lal Nishantha



www.nidsl.com



niddev3.1@gmail.com



0767217728



NID Development Institute





NID DEVELOPMENT INSTITUTE

සතුටියි!

www.nidsl.com

