'Breakthrough' ජාතික ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධන වැඩසටහන

අයදුම්පත්‍රය – 2026/27

ජනශක්ති සමූහ ව්‍යාපාරය (JXG) සහ ලංකා වාණිජ මණ්ඩලය (CCC) එක්ව ක්‍රියාත්මක කරනු ලබන වැඩසටහනකි.

වැඩසටහන පිළිබඳව (About the Programme)

'Breakthrough' ජාතික ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධන වැඩසටහනේ අරමුණ වන්නේ ශ්‍රී ලංකාව පුරා විසිරී සිටින නව්‍යකරණය, ව්‍යාපාර පුළුල් කිරීමේ හැකියාව සහ තිරසාර වර්ධන විභවය සහිත ව්‍යාපාර හඳුනාගෙන, මූල්‍යමය සහාය, උපදේශන සේවා සහ ව්‍යාපාරික හැකියාවන් වර්ධනය කිරීම තුළින් ඒවායේ ඉදිරි සංවර්ධනයට සහාය වීමයි.

මෙම වැඩසටහන අදියර කිහිපයකින් සමන්විත විධිමත් තෝරාගැනීමේ ක්‍රියාවලියක් ඔස්සේ ක්‍රියාත්මක වේ. ඒ අනුව, මූලික සුදුසුකම් සපුරාලන අයදුම්කරුවන් 100 දෙනෙකු හඳුනාගැනීමෙන් අනතුරුව, ව්‍යවසායකයින්/ව්‍යාපාර 30ක් කෙටි ලැයිස්තුගත කරනු ලබන අතර, අදියර කිහිපයක ඇගයීම් සහ අවසන් ඉදිරිපත් කිරීමේ (Final Pitching) ක්‍රියාවලියකින් පසුව ජයග්‍රාහකයින් 20 දෙනෙකු තෝරාගනු ලැබේ.

තෝරාගනු ලබන ජයග්‍රාහකයින්ට රුපියල් මිලියන 1 සිට රුපියල් මිලියන 5 දක්වා මූල්‍ය ප්‍රදාන හිමිවන අතර, ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාරික වර්ධනය හා සංවර්ධනය තවදුරටත් ශක්තිමත් කිරීම සඳහා මාස 12ක විධිමත් උපදේශන, මහපෙන්වීම් සහ ප්‍රගති අධීක්ෂණ වැඩසටහනකට ද සහභාගී වීමට අවස්ථාව හිමිවේ.

අයදුම්පත්‍රය සඳහා උපදෙස් (APPLICATION GUIDELINES)

අයදුම්පත සාර්ථකව සම්පූර්ණ කරන්නේ කෙසේද?

- සෑම ප්‍රශ්නයකටම පැහැදිලිව, නිවැරදිව සහ අදාළ කරුණු ඇතුළත් කරමින් පිළිතුරු සපයන්න.
- ඔබේ පිළිතුරු තහවුරු කිරීම සඳහා හැකි සෑම අවස්ථාවකදීම අදාළ උදාහරණ, සංඛ්‍යාත්මක දත්ත සහ සාක්ෂි ඉදිරිපත් කරන්න.
- ඔබ අයදුම් කරන කාණ්ඩයට (Emerging SME හෝ Startup) අදාළ ප්‍රශ්න සහ කොටස් පමණක් සම්පූර්ණ කරන්න.
- එක් එක් ප්‍රශ්නය සඳහා සඳහන් කර ඇති වචන සීමාවන් අනිවාර්යයෙන් පිළිපදින්න.
- අයදුම්පත ඉදිරිපත් කිරීමට පෙර අවශ්‍ය සියලුම සහායක ලේඛන සූදානම් කරගන්න.

ඔබේ අයදුම් කිරීමේ පියවර (APPLICATION JOURNEY)

- **වැඩසටහනේ සුදුසුකම් නිර්ණායක පරීක්ෂා කර, ඔබට අදාළ අයදුම්කරු කාණ්ඩය තෝරාගන්න.**
- **අයදුම්කරුගේ සහ ව්‍යාපාරයේ මූලික තොරතුරු ඇතුළත් කරන්න.**
- **ඔබ අයදුම් කරන කාණ්ඩයට අදාළ සියලුම ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයමින් අදාළ කොටස් සම්පූර්ණ කරන්න.**
- **ඔබේ ව්‍යාපාරයේ නව්‍යකරණය, වර්ධන සැලසුම්, අපේක්ෂිත බලපෑම සහ අවශ්‍ය මූල්‍ය සහාය පිළිබඳ පැහැදිලිව විස්තර කරන්න.**
- **අවශ්‍ය සියලුම ලේඛන සහ තොරතුරු ඇතුළත් කර ඇති බව තහවුරු කර, අයදුම්පත අවසන් වරට පරීක්ෂා කිරීමෙන් පසු ඉදිරිපත් කරන්න.**

---

01 | සුදුසුකම් සහ ව්‍යාපාරික කාණ්ඩය

1.1 ඔබ අයත් වන ව්‍යාපාරික කාණ්ඩය තෝරන්න

ඔබට අදාළ එක් කාණ්ඩයක් පමණක් තෝරාගන්න. තෝරාගැනීමට පෙර එක් එක් කාණ්ඩය සඳහා දක්වා ඇති සුදුසුකම් කියවා බලන්න.

☐ **වර්ධනය වෙමින් පවතින කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර (Emerging SME)**

දැනටමත් වාණිජමය වශයෙන් සාර්ථකව ක්‍රියාත්මක වන අතර, නව්‍යකරණය, ව්‍යාපාර පුළුල් කිරීම සහ තිරසාර වර්ධනය සඳහා ඉහළ විභවයක් පෙන්නුම් කරන ව්‍යාපාර.

සුදුසුකම් නිර්ණායක

- අවම වශයෙන් අඛණ්ඩව වසර තුනක (03) ව්‍යාපාරික මෙහෙයුම් පළපුරුද්දක් තිබිය යුතුය.
- ව්‍යාපාරයේ මෙහෙයුම් ඉතිහාසය තහවුරු කිරීම සඳහා විගණනය කරන ලද මූල්‍ය ගිණුම් වාර්තා සහ/හෝ ආදායම් බදු වාර්තා ඉදිරිපත් කළ යුතුය.
- වාර්ෂික පිරිවැටුම රුපියල් මිලියන 25ත් රුපියල් මිලියන 500ත් අතර විය යුතුය.

වැදගත්: මෙම වැඩසටහනේ සඳහන් වාර්ෂික පිරිවැටුම් සීමාව නිෂ්පාදන හා සේවා යන ව්‍යාපාරික අංශ දෙකටම එකසේ අදාළ වේ.

☐ ආරම්භක ව්‍යාපාර (STARTUP)

වසර තුනක ව්‍යාපාරික මෙහෙයුම් පළපුරුද්දක් නොමැති වුවද, තම ව්‍යාපාරික අදහසෙහි සාර්ථකත්වයට ඇති හැකියාව, නිෂ්පාදනයට හෝ සේවාවට පවතින වෙළෙඳපොළ අවශ්‍යතාව සහ ව්‍යාපාරය තවදුරටත් වර්ධනය කිරීමේ හැකියාව පෙන්නුම් කළ හැකි මූලික අදියරේ පවතින ව්‍යාපාර.

A සුදුසුකම් නිර්ණායක:

- අත්හදා බලා තහවුරු කරන ලද ව්‍යාපාරික අදහසක් හෝ සංවර්ධනය කරන ලද නිෂ්පාදනයක හෝ සේවාවක මූලික ආකෘතියක් තිබිය යුතුය (Proof of Concept – PoC හෝ Minimum Viable Product – MVP)
- තම නිෂ්පාදනයට හෝ සේවාවට වෙළෙඳපොළේ ඉල්ලුමක් පවතින බව, පාරිභෝගිකයින්ගේ උනන්දුවක් ඇති බව හෝ ව්‍යාපාරය ප්‍රායෝගිකව ක්‍රියාත්මක කළ හැකි බව පෙන්වන සාක්ෂි තිබිය යුතුය.
- ව්‍යාපාරය අනාගතයේදී තවදුරටත් වර්ධනය කරගෙන යාමට සහ දිගුකාලීනව සාර්ථකව පවත්වාගෙන යාමට හැකි සැලැස්මක් තිබිය යුතුය.
- මීට පෙර පැවති සමාන ආරම්භක ව්‍යාපාර හෝ ව්‍යවසායකත්ව තරග සඳහා සහභාගී වූ අයට ද අයදුම් කළ හැකිය. එහෙත්, එම තරගවල ජයග්‍රාහකයින් වී නොතිබිය යුතුය.

1.2 සුදුසුකම් තහවුරු කිරීම

ඔබ තෝරාගත් කාණ්ඩයට අදාළ සියලුම සුදුසුකම් සපුරා ඇති බව තහවුරු කරන්න.

☐ මා තෝරාගත් කාණ්ඩයට අදාළ සුදුසුකම් සියල්ල සපුරා ඇති බව තහවුරු කරමි.

☐ මා ඉදිරිපත් කරන තොරතුරුවල නිවැරදිභාවය සහ සත්‍යතාව වැඩසටහනේ සුදුසුකම් පරීක්ෂා කිරීමේ හා ඇගයීමේ ක්‍රියාවලිය තුළ පරීක්ෂා කළ හැකි බව පිළිගනිමි.

---

02 | අයදුම්කරුගේ මූලික තොරතුරු

2.1 අයදුම්කරුගේ / ආරම්භකයාගේ තොරතුරු

සම්පූර්ණ නම:

ව්‍යාපාරයේ දරන තනතුර / භූමිකාව:

විද්‍යුත් තැපැල් ලිපිනය:

ජංගම දුරකථන අංකය:

2.2 ව්‍යාපාරයේ ආරම්භකයා / හිමිකරු පිළිබඳ තොරතුරු

ව්‍යාපාරයේ ආරම්භකයා (Founders) හෝ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට මූලිකත්වය ගත් පුද්ගලයා (Promoters) පිළිබඳ පහත තොරතුරු සපයන්න.

සම්පූර්ණ නම	ව්‍යාපාරයේ දරන තනතුර / භූමිකාව	ව්‍යාපාරයේ හිමිකාරීත්ව ප්‍රතිශතය %	ව්‍යවසායකත්ව ක්ෂේත්‍රයේ පළපුරුද්ද (වසර ගණන)	ප්‍රධාන දැනුම හා විශේෂඥතාව

03 | ව්‍යාපාරයේ මූලික තොරතුරු

3.1 ව්‍යාපාරය පිළිබඳ තොරතුරු

ලියාපදිංචි ව්‍යාපාර නාමය:

වෙළෙඳ නාමය / සන්නාම නාමය (Trading / Brand Name):

ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි අංකය:

ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කළ දිනය:

ව්‍යාපාරික ලිපිනය:

පළාත:

☐ මධ්‍යම පළාත ☐ නැගෙනහිර පළාත ☐ උතුරු මැද පළාත

☐ උතුරු පළාත ☐ වයඹ පළාත ☐ සබරගමුව පළාත

☐ දකුණු පළාත ☐ ඌව පළාත ☐ බස්නාහිර පළාත

දිස්ත්‍රික්කය (District):

☐ අම්පාර ☐ අනුරාධපුර ☐ බදුල්ල ☐ මඩකලපුව ☐ කොළඹ

☐ ගාල්ල ☐ ගම්පහ ☐ හම්බන්තොට ☐ යාපනය ☐ කළුතර

☐ මහනුවර ☐ කෑගල්ල ☐ කිලිනොච්චිය ☐ කුරුණෑගල ☐ මන්නාරම

☐ මාතලේ ☐ මාතර ☐ මොනරාගල ☐ මුලතිව් ☐ නුවරඑළිය

☐ පොළොන්නරුව ☐ පුත්තලම ☐ රත්නපුර ☐ ත්‍රිකුණාමලය ☐ වවුනියාව

වෙබ් අඩවිය (Website):

සමාජ මාධ්‍ය හා අනෙකුත් ඩිජිටල් වේදිකා (Social Media / Digital Presence):

3.2 ව්‍යාපාරික ක්ෂේත්‍රය

ප්‍රධාන ව්‍යාපාරික ක්ෂේත්‍රය:

☐ කෘෂිකර්මාන්තය, වන වගාව සහ ධීවර කර්මාන්තය ☐ ආහාර හා පාන වර්ග නිෂ්පාදනය

☐ නිෂ්පාදන හා සැකසුම් කර්මාන්ත ☐ රෙදිපිළි, ඇඟලුම් හා විලාසිතා කර්මාන්තය

☐ අත්කම් හා නිර්මාණාත්මක කර්මාන්ත ☐ ඉදිකිරීම් හා ගොඩනැගිලි සේවා

☐ නවාතැන්, සංචාරක හා ආගන්තුක සත්කාර සේවා ☐ තොග හා සිල්ලර වෙළෙඳාම

☐ ආහාර හා පාන වර්ග සැපයීමේ සේවා ☐ ප්‍රවාහන හා සැපයුම් සේවා

☐ තොරතුරු තාක්ෂණ හා ඩිජිටල් සේවා ☐ විදුලි සංදේශ හා සන්නිවේදන සේවා

☐ මූල්‍ය හා රක්ෂණ සේවා ☐ වෘත්තීය, විද්‍යාත්මක හා තාක්ෂණික සේවා

☐ අධ්‍යාපන හා පුහුණු සේවා ☐ සෞඛ්‍ය හා සමාජ සේවා

☐ පුද්ගලික හා වෙනත් සේවා ☐ පාරිසරික සේවා හා පුනර්ජනනීය බලශක්තිය

☐ දේපළ වෙළෙඳාම් හා දේපළ කළමනාකරණ සේවා ☐ කලා, විනෝදාස්වාද හා විවේක සේවා

☐ වෙනත් (කරුණාකර සඳහන් කරන්න): _____

ප්‍රධාන ව්‍යාපාරික කටයුත්ත **(Primary Business Activity):**

අනෙකුත් අදාළ ව්‍යාපාරික ක්ෂේත්‍ර / කටයුතු: අවශ්‍ය නම් සඳහන් කරන්න.

3.3 ව්‍යාපාරය පිළිබඳ හැඳින්වීම (Business Description)

ඔබේ ව්‍යාපාරය පිළිබඳ කෙටි විස්තරයක් සපයන්න. ඔබ අලෙවි කරන නිෂ්පාදන හෝ සපයන සේවාවන්, ඔබේ ප්‍රධාන පාරිභෝගිකයින් කවුරුන්ද යන්න සහ දැනට ඔබේ නිෂ්පාදන හෝ සේවාවන් අලෙවි කරන වෙළෙඳපොළ පිළිබඳව සඳහන් කරන්න. එසේම, ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යන ප්‍රධාන ස්ථානය හෝ සේවා සපයන ප්‍රදේශය ද සඳහන් කරන්න. [උපරිම වචන 500]

---

04 | ව්‍යාපාර ආකෘතිය සහ වෙළෙඳපොළ (Business Model & Market)

4.1 ගැටලුව / ව්‍යාපාරික අවස්ථාව (Problem / Opportunity)

ඔබේ ව්‍යාපාරය විසින් විසඳනු ලබන පාරිභෝගික ගැටලුව හෝ වෙළෙඳපොළ අවශ්‍යතාව කුමක්ද? එම ගැටලුවට මුහුණ දෙන පාරිභෝගිකයින් කවුරුන්ද, එම ගැටලුව විසඳීම වැදගත් වන්නේ ඇයි සහ ඒ තුළින් ඔබේ ව්‍යාපාරයට උදාකරගත හැකි අවස්ථාව කුමක්ද යන්න පැහැදිලි කරන්න. [උපරිම වචන 500]

4.2 නිෂ්පාදන හා සේවාවන් (Products & Services)

ඔබේ ව්‍යාපාරයේ ප්‍රධාන නිෂ්පාදන හෝ සේවාවන් මොනවාද? එක් එක් නිෂ්පාදනය හෝ සේවාව පිළිබඳ කෙටි විස්තරයක් සපයමින්, ඒවා තුළින් පාරිභෝගිකයින්ට ලැබෙන ප්‍රතිලාභ සහ වටිනාකම පැහැදිලි කරන්න.**[උපරිම වචන 500]**

4.3 ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයින් (Target Customers)

ඔබේ ව්‍යාපාරයේ ප්‍රධාන පාරිභෝගිකයින් හෝ සේවාලාභීන් කවුරුන්ද? ඔබේ ව්‍යාපාරය මඟින් සේවය සපයන පාරිභෝගික කණ්ඩායම් කවුරුන්ද සහ ඔවුන්ගේ ප්‍රධාන අවශ්‍යතා මොනවාද යන්න විස්තර කරන්න.**[උපරිම වචන 500]**

4.4 දැනට ව්‍යාපාරය ක්‍රියාත්මක වන වෙළෙඳපොළ (Current Markets)

ඔබේ ව්‍යාපාරය දැනට ක්‍රියාත්මක වන්නේ කුමන වෙළෙඳපොළ මට්ටම්වලද? අදාළ සියලුම විකල්ප තෝරන්න.

☐ ප්‍රාදේශීය / දිස්ත්‍රික් මට්ටම ☐ පළාත් මට්ටම ☐ ජාතික මට්ටම ☐ කලාපීය මට්ටම

☐ ජාත්‍යන්තර / අපනයන වෙළෙඳපොළ

4.5 ආදායම් උපයන ආකාරය (Revenue Model) : ඔබේ ව්‍යාපාරය ආදායම් උපයන්නේ කෙසේද? පාරිභෝගිකයින් ඔබේ ව්‍යාපාරයට ගෙවීම් සිදුකරන්නේ කුමන නිෂ්පාදන හෝ සේවාවන් සඳහාද, ඒවායේ මිල තීරණය කරන්නේ කෙසේද සහ ව්‍යාපාරයේ ප්‍රධාන ආදායම් මාර්ග මොනවාද යන්න පැහැදිලි කරන්න.**[උපරිම වචන 500]**

4.6 තරගකාරී වෙළෙඳපොළ පසුබිම (Competitive Landscape) : ඔබේ ව්‍යාපාරයේ ප්‍රධාන තරගකරුවන් කවුරුන්ද? අනෙකුත් ව්‍යාපාරවලට සාපේක්ෂව ඔබේ ව්‍යාපාරය සුවිශේෂී වන්නේ කෙසේද? ඔබේ නිෂ්පාදන හෝ සේවාවන්, මිල ගණන්, ගුණාත්මකභාවය, පාරිභෝගික අත්දැකීම සහ භාණ්ඩ හෝ සේවා සැපයීමේ ක්‍රමවේදය වැනි කරුණු සැසඳීමෙන් ඔබේ ව්‍යාපාරයේ විශේෂත්වය පැහැදිලි කරන්න. [උපරිම වචන 400]

4.7 අලෙවිකරණ උපායමාර්ග

ඔබ දැනට ඔබේ නිෂ්පාදන හෝ සේවාවන් ප්‍රවර්ධනය කර අලෙවි කරන්නේ කෙසේද? ඔබේ පාරිභෝගිකයන් වෙත ළඟා වන ආකාරය, නව පාරිභෝගිකයන් ආකර්ෂණය කරගන්නා ආකාරය සහ අලෙවිය වර්ධනය කරගන්නා ආකාරය විස්තර කරන්න. එසේම, නව පාරිභෝගිකයන් වෙත ළඟා වීමට හෝ නව වෙළෙඳපොළ වෙත පිවිසීමට ඔබ සැලසුම් කර ඇති ආකාරය ද පැහැදිලි කරන්න.[උපරිම වචන 400]

---

05 | කාණ්ඩයට අදාළ විශේෂිත තොරතුරු

5A | වර්ධනය වෙමින් පවතින කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර (Emerging SME)

ඔබ තෝරාගෙන ඇත්තේ Emerging SME කාණ්ඩය නම් පමණක් මෙම කොටස සම්පූර්ණ කරන්න.

5A.1 ව්‍යාපාරික මෙහෙයුම් ඉතිහාසය

ව්‍යාපාරික මෙහෙයුම් ආරම්භ කළ දිනය:

ව්‍යාපාරය ක්‍රියාත්මක වී ඇති සම්පූර්ණ වසර ගණන:

5A.2 වාර්ෂික පිරිවැටුම (Annual Turnover)

පසුගිය මූල්‍ය වර්ෂ තුන සඳහා ඔබේ ව්‍යාපාරයේ වාර්ෂික පිරිවැටුම පිළිබඳ තොරතුරු සපයන්න

Financial Year මූල්‍ය වර්ෂය (Financial Year)	**Annual Turnover (LKR)** වාර්ෂික පිරිවැටුම (රු.) (Annual Turnover)
Most recent financial year (2025/2026) ආසන්නතම මූල්‍ය වර්ෂය (2025/2026)	
Previous financial year (2024/2025) පෙර මූල්‍ය වර්ෂය (2024/2025)	
Two years prior (2023/2024) වසර දෙකකට පෙර මූල්‍ය වර්ෂය (2023/2024)	

5A.3 මූල්‍ය තහවුරු කිරීමේ ලේඛන (Financial Evidence)

කරුණාකර පහත සඳහන් ලේඛන ඉදිරිපත් කරන්න:

☐ Audited Financial Statements/ විගණනය කරන ලද මූල්‍ය ප්‍රකාශන

☐ Income Tax Return / relevant tax filing documentation/ ආදායම් බදු වාර්තාව / අදාළ බදු ගොනුකිරීමේ ලේඛන

☐ Other supporting financial evidence/ වෙනත් අදාළ මූල්‍ය තහවුරු කිරීමේ ලේඛන

5A.4 සේවක තොරතුරු

දැනට සේවයේ නියුතු සේවකයින් සංඛ්‍යාව:

පසුගිය වසර තුන තුළ බඳවාගත් සේවකයින් සංඛ්‍යාව:

5A.5 ව්‍යාපාර වර්ධනය

පසුගිය වසර තුන තුළ ඔබේ ව්‍යාපාරය වර්ධනය වී ඇත්තේ කෙසේද? ආදායම, පාරිභෝගිකයින්, නිෂ්පාදන, වෙළෙඳපොළ, සේවකයින් හෝ ව්‍යාපාරික මෙහෙයුම්වල සිදුවූ වැදගත්ම වෙනස්කම් විස්තර කරන්න. හැකි සෑම අවස්ථාවකදීම අදාළ සංඛ්‍යාත්මක දත්ත ද ඇතුළත් කරන්න. [උපරිම වචන 500]

5A.6 සහතික කිරීම්, අනුමැතීන් සහ බලපත්‍ර

ඔබේ ව්‍යාපාරය සඳහා දැනට වලංගු සහතික, බලපත්‍ර හෝ අනුමැතීන් තිබේද? නැතිනම්, නව සහතික, බලපත්‍ර හෝ අනුමැතීන් ලබාගැනීම සඳහා අයදුම් කර තිබේද?

එසේ නම්, අදාළ සහතික, බලපත්‍ර හෝ අනුමැතීන්වල නම්, ඒවා නිකුත් කළ ආයතන සහ ඒවායේ වත්මන් තත්ත්වය (ලබාගෙන ඇත / අයදුම් කර ඇත) සඳහන් කරන්න.

තිබේ නම්, අදාළ සහතික, බලපත්‍ර, අනුමැතීන් සහ අයදුම්පත්‍රවල පිටපත් ඉදිරිපත් කරන්න(Attach).

5B | ආරම්භක ව්‍යාපාර (Startup)

ඔබ තෝරාගෙන ඇත්තේ Startup කාණ්ඩය නම් පමණක් මෙම කොටස සම්පූර්ණ කරන්න.

5B.1 ආරම්භක ව්‍යාපාරය පිළිබඳ තොරතුරු

ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළ දිනය:

නිෂ්පාදනය / සේවාව සංවර්ධනය කිරීම ආරම්භ කළ දිනය:

අදාළ නම් පමණක්, නිෂ්පාදනය / සේවාව වාණිජමය වශයෙන් වෙළෙඳපොළට හඳුන්වා දුන් දිනය:

5B.2 ව්‍යාපාරයේ වර්තමාන සංවර්ධන අදියර

☐ **Idea Tested/** අදහස පරීක්ෂා කර ඇත – ඔබේ ව්‍යාපාරික අදහස ප්‍රායෝගිකව ක්‍රියාත්මක කළ හැකිද යන්න පරීක්ෂා කර ඇත.

☐ **Early Product or Service Developed/** නිෂ්පාදනයේ හෝ සේවාවේ මූලික ආකෘතියක් සංවර්ධනය කර ඇත – ඔබේ නිෂ්පාදනයේ හෝ සේවාවේ ආරම්භක අනුවාදයක් සකස් කර ඇත.

☐ **Pilot Testing /**නියමු පරීක්ෂණ අදියර – සීමිත පාරිභෝගික කණ්ඩායමක් සමඟ ඔබේ නිෂ්පාදනය හෝ සේවාව පරීක්ෂා කරමින් සිටී.

☐ **Launched /** වෙළෙඳපොළට හඳුන්වා දී ඇත – ඔබේ නිෂ්පාදනය හෝ සේවාව නිල වශයෙන් වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කර ඇත.

☐ **Earning Income /**ආදායම් උපයමින් පවතී – ඔබේ ව්‍යාපාරය මේ වන විට අලෙවියෙන් ආදායම් උපයයි.

☐ **Growing and Expanding /**වර්ධනය හා ව්‍යාප්තිය සිදුවෙමින් පවතී – ඔබේ ව්‍යාපාරය වැඩි පාරිභෝගිකයින් පිරිසක් වෙත ළඟා වෙමින් හෝ මෙහෙයුම් පුළුල් කරමින් පවතී.

5B.3 ව්‍යාපාරික අදහස හෝ නිෂ්පාදන සංවර්ධනය

ඔබේ ව්‍යාපාරික අදහස හෝ නිෂ්පාදනය / සේවාව සහ මේ දක්වා අත්කරගෙන ඇති ප්‍රගතිය විස්තර කරන්න. එය සංවර්ධනය කළ හෝ පරීක්ෂා කළ ආකාරය, එම ක්‍රියාවලියෙන් ඔබ ඉගෙනගත් දේ සහ එය ප්‍රායෝගිකව ක්‍රියාත්මක කළ හැකි බව තහවුරු කරන සාක්ෂි පැහැදිලි කරන්න. **[උපරිම වචන 500]**

Upload supporting evidence/ ඒ සඳහා සහාය වන තහවුරු කිරීමේ ලේඛන / සාක්ෂි උඩුගත කරන්න:

Product / Demo / Prototype Link/ නිෂ්පාදනය / නිරූපණය **(Demo) /** මූලාකෘතිය **(Prototype)** සඳහා සබැඳිය:

5B.4 පේටන්ට් බලපත්‍ර, සහතික කිරීම් සහ අනුමැතීන්

ඔබේ ආරම්භක ව්‍යාපාරය සඳහා දැනට පේටන්ට් බලපත්‍ර, වෙළෙඳ ලකුණු ලියාපදිංචි කිරීම්, ප්‍රකාශන හිමිකම්, නිෂ්පාදන සහතික කිරීම් හෝ වෙනත් අදාළ අනුමැතීන් ලබාගෙන තිබේද? නැතිනම් , මේවායින් කිසිවක් ලබාගැනීම සඳහා අයදුම් කර තිබේද?

එසේ නම්, අදාළ පේටන්ට් බලපත්‍ර, ලියාපදිංචි කිරීම්, සහතික කිරීම් හෝ අනුමැතීන් පිළිබඳ විස්තර සහ ඒවායේ වත්මන් තත්ත්වය (ලබාගෙන ඇත / අයදුම් කර ඇත) සඳහන් කරන්න.

තිබේ නම්, අදාළ ලේඛන සහ ඉදිරිපත් කළ අයදුම්පත්‍රවල පිටපත් ඉදිරිපත් කරන්න **(Attach).**

5B.5 වෙළෙඳපොළ පිළිගැනීම තහවුරු කිරීම (Market Validation)

පාරිභෝගිකයින්ට ඔබේ නිෂ්පාදනය හෝ සේවාව අවශ්‍ය බව හෝ ඒ සඳහා ඔවුන් උනන්දුවක් දක්වන බව ඔබ තහවුරු කරගත්තේ කෙසේද? පාරිභෝගික සම්මුඛ සාකච්ඡා, සමීක්ෂණ, නියමු පරීක්ෂණ, පෙර ඇණවුම්, වෙළෙඳපොළ පර්යේෂණ, හවුල්කාරිත්ව, අලෙවි හෝ පරිශීලක ප්‍රතිචාර මඟින් ලැබුණු සාක්ෂි සාරාංශ කරන්න. [උපරිම වචන 500]

5B.6 පාරිභෝගිකයින් සහ අලෙවිය

ඔබේ ව්‍යාපාරය පිළිබඳ පහත තොරතුරු සපයන්න:

- **දැනට සිටින පාරිභෝගිකයින් හෝ පරිශීලකයින් සංඛ්‍යාව: මේ වන විට ඔබේ ව්‍යාපාරයට පාරිභෝගිකයින් හෝ පරිශීලකයින් කී දෙනෙකු සිටීද?**
- **ගෙවීම් සිදුකරන පාරිභෝගිකයින් සංඛ්‍යාව: ඔබේ නිෂ්පාදනය හෝ සේවාව වෙනුවෙන් මේ වන විට ගෙවීම් කරන පාරිභෝගිකයින් කී දෙනෙකු සිටීද?**
- **දැනට උපයන ආදායම (අදාළ නම්): අලෙවියෙන් ඔබේ ව්‍යාපාරය මේ වන විට කොපමණ ආදායමක් උපයන්නේද?**

ඔබේ ආරම්භක ව්‍යාපාරය මේ දක්වා අත්කරගෙන ඇති ප්‍රගතිය කුමක්ද? පාරිභෝගිකයින් හෝ පරිශීලකයින්, අලෙවිය, නියමු ව්‍යාපෘති, හවුල්කාරිත්ව, නිෂ්පාදන සංවර්ධනය, සම්මාන හෝ ව්‍යාපාරය පිළිබඳ උනන්දුව තහවුරු කරන වෙනත් සාක්ෂි ඇතුළත් කරන්න. [උපරිම වචන 500]

5B.7 ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීමේ හැකියාව (Scalability)

දැනට සිටින පාරිභෝගිකයින් හෝ වර්තමාන වෙළෙඳපොළ සීමාවෙන් ඔබ්බට ඔබේ ආරම්භක ව්‍යාපාරය වර්ධනය කරන්නේ කෙසේද? ඔබ එක් කරගැනීමට අපේක්ෂා කරන නව පාරිභෝගික කණ්ඩායම්, ප්‍රදේශ, නිෂ්පාදන, අලෙවි මාර්ග හෝ හවුල්කාරිත්ව මොනවාද යන්නත්, ඉහළ යන ඉල්ලුමට මුහුණ දීමට ව්‍යාපාරය සූදානම් කරන්නේ කෙසේද යන්නත් පැහැදිලි කරන්න. [උපරිම වචන 500]

5B.8 මීට පෙර සහභාගී වූ තරග

අයදුම්කරුවන් මීට පෙර සමාන ආරම්භක ව්‍යාපාර හෝ ව්‍යවසායකත්ව තරගවලට සහභාගී වී හෝ එවැනි තරගවලදී තම ව්‍යාපාරික අදහස ඉදිරිපත් කර තිබිය හැකිය. කෙසේ වෙතත්, එවැනි තරගයක ජයග්‍රහණය කර ඇති අයදුම්කරුවන්ට මෙම වැඩසටහන සඳහා අයදුම් කිරීමට සුදුසුකම් නොලැබේ.

ඔබේ ආරම්භක ව්‍යාපාරය මීට පෙර සමාන ආරම්භක ව්‍යාපාර හෝ ව්‍යවසායකත්ව තරගයකට අයදුම් කර හෝ එහිදී ඉදිරිපත් කිරීමක් (Pitch) සිදුකර තිබේද?

☐ නැත

☐ ඔව්

ඔව් නම්, කරුණාකර පහත තොරතුරු සපයන්න:

තරගයේ / වැඩසටහනේ නම:

සහභාගී වූ වර්ෂය:

ළඟා වූ අදියර: ☐ සහභාගී විය ☐ කෙටි ලැයිස්තුවට / අවසන් වටයට තේරී පත්විය ☐ ජයග්‍රාහකයෙකු / සම්මානලාභියෙකු විය ☐ වෙනත්: _____

ඔව් නම්, එහි ප්‍රතිඵලය කුමක්ද? ඔබ ළඟා වූ අදියර, හිමි වූ සම්මානය හෝ වෙනත් ප්‍රතිඵල කෙටියෙන් සඳහන් කරන්න.

06 | නවෝත්පාදනය සහ නිර්මාණශීලීත්වය INNOVATION & ORIGINALITY

මෙම වැඩසටහනේ ඇගයීම් රාමුව තුළ වැඩිම බරක් හිමිවන්නේ නව්‍යකරණය සහ අනන්‍යතාව යන අංශයටයි.

6.1 නව්‍යකරණය

ඔබේ ව්‍යාපාරයේ ඇති නව්‍යකරණය කුමක්ද? නව හෝ වැඩිදියුණු කළ නිෂ්පාදනය, සේවාව, තාක්ෂණය, ක්‍රියාවලිය, ව්‍යාපාර ආකෘතිය හෝ වෙළෙඳපොළට ප්‍රවේශ වන ක්‍රමවේදය විස්තර කර, එමඟින් ඇතිවන ප්‍රතිලාභ පැහැදිලි කරන්න. [උපරිම වචන 500]

6.2 නව්‍යකරණයේ වර්ගය Innovation Type

අදාළ වන සියලුම විකල්ප තෝරන්න:

☐ නිෂ්පාදන නව්‍යකරණය ☐ සේවා නව්‍යකරණය

☐ තාක්ෂණික නව්‍යකරණය ☐ ක්‍රියාවලි නව්‍යකරණය

☐ ව්‍යාපාර ආකෘතියේ නව්‍යකරණය ☐ වෙළෙඳපොළ නව්‍යකරණය

☐ වෙනත්: _____

6.3 විශේෂීභාවය Differentiation

දැනට වෙළෙඳපොළේ පවතින විකල්පවලට සාපේක්ෂව ඔබේ නිෂ්පාදනය හෝ සේවාව වෙනස් වන්නේ කෙසේද? පාරිභෝගිකයින්ට ලැබෙන පැහැදිලි ප්‍රතිලාභ කෙරෙහි අවධානය යොමු කරමින්, හැකි සෑම අවස්ථාවකදීම සාක්ෂි මඟින් ඔබේ පිළිතුර තහවුරු කරන්න. [උපරිම වචන 300]

6.4 තරඟකාරී වාසිය Competitive Advantage

ඔබේ ව්‍යාපාරය වර්ධනය වන විටත් තරඟකාරීත්වය පවත්වා ගැනීමට උපකාරී වන්නේ කුමන සාධකද? විශේෂඥ දැනුම, තාක්ෂණය, බුද්ධිමය දේපළ, හවුල්කාරිත්ව, පාරිභෝගික විශ්වාසය හා පක්ෂපාතීත්වය, පිරිවැය කාර්යක්ෂමතාව හෝ වෙළෙඳපොළ වෙත ප්‍රවේශය වැනි ඔබේ ප්‍රබලතම වාසි විස්තර කරන්න. [උපරිම වචන 250]

6.5 නව්‍යකරණය පිළිබඳ සාක්ෂි Evidence of Innovation

අදාළ සාක්ෂි සහිත ලේඛන ඇත්නම්, ඒවා උඩුගත කරන්න.

---

07 | ව්‍යවසායකත්ව හැකියාව ENTREPRENEURIAL CAPABILITY

7.1 1 නායකත්වය සහ කළමනාකරණය Leadership & Management

මෙම ව්‍යාපාරය සාර්ථකව වර්ධනය කිරීම සඳහා ඔබ සහ ඔබේ කණ්ඩායම සතු සුදුසුකම් හා හැකියාවන් මොනවාද? ආරම්භකයාගේ සහ ප්‍රධාන කණ්ඩායම් සාමාජිකයන්ගේ අදාළ කුසලතා, පළපුරුද්ද, වගකීම් සහ විශේෂ ශක්තීන් කෙටියෙන් විස්තර කරන්න. [උපරිම වචන 250]

7.2 ප්‍රධාන ජයග්‍රහණ Key Achievements

මේ දක්වා ඔබේ ව්‍යාපාරය අත්කරගෙන ඇති වඩාත්ම වැදගත් ජයග්‍රහණ තුන මොනවාද?

ජයග්‍රහණය 1:

ජයග්‍රහණය 2:

ජයග්‍රහණය 3:

7.3 ව්‍යාපාරික අභියෝග Business Challenge

ඔබේ ව්‍යාපාරය මුහුණ දුන් ප්‍රධාන අභියෝගයක් සහ එයට ඔබ මුහුණ දුන් ආකාරය විස්තර කරන්න. ඔබ ගත් ක්‍රියාමාර්ගය, එහි ප්‍රතිඵලය සහ එම අත්දැකීමෙන් ඔබ ඉගෙනගත් දේ පැහැදිලි කරන්න. [උපරිම වචන 300]

7.4 හැකියාවන්හි පවතින හිඩැස් Capability Gaps

ඔබේ ව්‍යාපාරය තුළ වඩාත්ම ශක්තිමත් කළ යුතු කුසලතා හෝ හැකියාවන් මොනවාද? එම අංශ වැඩිදියුණු කිරීම ඔබේ වර්ධන සැලසුම් සාක්ෂාත් කරගැනීමට උපකාරී වන්නේ කෙසේද යන්න පැහැදිලි කරන්න. [උපරිම වචන 300]

---

08 | ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීමේ හැකියාව සහ වර්ධනය BUSINESS SCALABILITY & GROWTH

8.1 ව්‍යාපාර වර්ධන අරමුණු Business Growth Objectives

ඉදිරි වසර තුන තුළ ඔබේ ව්‍යාපාරය අත්කරගත යුතු ප්‍රතිඵල මොනවාද? ආදායම, පාරිභෝගිකයින්, රැකියා අවස්ථා, නිෂ්පාදන, වෙළෙඳපොළ හෝ නිෂ්පාදන ධාරිතාව සම්බන්ධයෙන් මැනිය හැකි ඉලක්ක සඳහන් කරන්න. [උපරිම වචන 500]

8.2 ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීමට අපේක්ෂිත අංශ Expansion Areas

ඉදිරි වසර තුන තුළ ඔබේ ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීමට සැලසුම් කරන්නේ කුමන අංශවලින්ද? අදාළ සියලුම විකල්ප තෝරන්න:

☐ නව දේශීය වෙළෙඳපොළ ☐ නව පාරිභෝගික කණ්ඩායම්

☐ නව නිෂ්පාදන / සේවාවන් ☐ කලාපීය ව්‍යාප්තිය

☐ අපනයන ව්‍යාප්තිය ☐ ඩිජිටල් ව්‍යාප්තිය

☐ නිෂ්පාදන / ධාරිතා ව්‍යාප්තිය ☐ වෙනත්: _____

8.3 වර්ධන උපායමාර්ගය Growth Strategy

මෙම වසර තුනක ඉලක්ක සාක්ෂාත් කරගන්නේ කෙසේද? අලෙවිය, පාරිභෝගිකයින්, වෙළෙඳපොළ හෝ ව්‍යාපාරික මෙහෙයුම් වර්ධනය කිරීම සඳහා ක්‍රියාත්මක කිරීමට අපේක්ෂිත ප්‍රධාන ක්‍රියාමාර්ග, සම්පත්, හවුල්කාරිත්ව සහ කාලරාමුව විස්තර කරන්න. [උපරිම වචන 500]

8.4 අපේක්ෂිත ආදායම් පුරෝකථනය Revenue Projection

Year වර්ෂය	**Projected Revenue (LKR)** අපේක්ෂිත ආදායම (රු.)
Year 1 පළමු වසර	
Year 2 දෙවන වසර	
Year 3 තෙවන වසර	

8.5 අපනයන හැකියාව Export Potential

ඔබේ ව්‍යාපාරය දැනටමත් අපනයනය සිදුකරන්නේද, නැතහොත් අනාගතයේදී අපනයනය කිරීමේ හැකියාවක් පවතීද?

☐ දැනට අපනයනය කරයි ☐ අපනයනය සඳහා සූදානම් ☐ අනාගතයේදී අපනයනය කිරීමේ හැකියාව පවතී

☐ අදාළ නොවේ

අදාළ නම්, ඔබේ ව්‍යාපාරයට පවතින අපනයන අවස්ථාව කුමක්ද? ඉලක්කගත රටවල් හෝ පාරිභෝගික කණ්ඩායම්, අපේක්ෂිත ඉල්ලුම, අපනයනය සඳහා ඇති සූදානම සහ ඔබ ඉදිරියේදී ගැනීමට අපේක්ෂිත පියවර සඳහන් කරන්න. [උපරිම වචන 300]

---

09 | තිරසාරභාවය සහ පරිසර හිතකාමී භාවිතයන් SUSTAINABILITY & GREEN PRACTICES

9.1 දැනට ක්‍රියාත්මක පරිසර හිතකාමී භාවිතයන් Current Practices

ඔබේ ව්‍යාපාරය දැනට අනුගමනය කරන පාරිසරික භාවිතයන් මොනවාද? නිශ්චිත උදාහරණ සපයන්න. හැකි සෑම අවස්ථාවකදීම බලශක්ති හා ජල භාවිතය, අපද්‍රව්‍ය, විමෝචන හෝ ඇසුරුම් ද්‍රව්‍ය භාවිතය අඩු කිරීම වැනි මැනිය හැකි ප්‍රතිඵල ද සඳහන් කරන්න. [උපරිම වචන 500]

9.2 පරිසර හිතකාමී භාවිතයන් Green Practices

අදාළ වන සියලුම විකල්ප තෝරන්න:

☐ බලශක්ති කාර්යක්ෂමතාව ☐ පුනර්ජනනීය බලශක්තිය

☐ අපද්‍රව්‍ය අවම කිරීම ☐ ප්‍රතිචක්‍රීකරණය / චක්‍රීය ආර්ථික භාවිතයන්

☐ තිරසාර සැපයුම් මූලාශ්‍ර භාවිතය ☐ ජල භාවිතයේ කාර්යක්ෂමතාව

☐ අඩු කාබන් විමෝචන භාවිතයන් ☐ පාරිසරික වගකීමෙන් යුතුව නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩ / සපයන සේවාවන්

☐ වෙනත්: _____

9.3 ඉදිරි සැලසුම් Future Plans

ව්‍යාපාරය වර්ධනය වන විට හඳුන්වා දීමට අපේක්ෂා කරන පාරිසරික වැඩිදියුණු කිරීම් මොනවාද? ගනු ලබන ක්‍රියාමාර්ගය, අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵලය සහ එය ක්‍රියාත්මක කිරීමට සැලසුම් කර ඇති කාලය සඳහන් කරන්න. [උපරිම වචන 300]

---

10 | ආර්ථික හා සමාජීය බලපෑම ECONOMIC & SOCIAL IMPACT

10.1 වර්තමාන රැකියා නියුක්තිය Current Employment

මුළු සේවකයින් සංඛ්‍යාව:

කාන්තා සේවකයින් සංඛ්‍යාව:

තරුණ සේවකයින් සංඛ්‍යාව:

ආබාධ සහිත සේවකයින් සංඛ්‍යාව (PwDs):

10.2 අනාගත රැකියා අවස්ථා Future Employment

ඉදිරි වසර තුන තුළ ඔබේ ව්‍යාපාරය මඟින් නව රැකියා අවස්ථා කීයක් නිර්මාණය කිරීමට සැලසුම් කරන්නේද?

10.3 ප්‍රාදේශීය ආර්ථිකයට සහ ප්‍රජාවට දක්වන දායකත්වය Regional Contribution

ඔබේ ව්‍යාපාරය ප්‍රාදේශීය ආර්ථිකයට හෝ ප්‍රජාවට ප්‍රතිලාභ ලබාදෙන්නේ කෙසේද? ප්‍රදේශයේ රැකියා අවස්ථා ඇති කිරීම, දේශීය සැපයුම්කරුවන්ගෙන් මිලදී ගැනීම් සිදුකිරීම, කුසලතා සංවර්ධනය, සේවාවන් වෙත ප්‍රවේශය හෝ ප්‍රජා කණ්ඩායම්වලට සහාය වීම වැනි උදාහරණ සපයන්න. [උපරිම වචන 300]

---

11 | විශේෂ ඇගයීම් SPECIAL RECOGNITION

Emerging SME සහ Startup යන කාණ්ඩ දෙකෙහිම සුදුසුකම් ලබන අයදුම්කරුවන් විශේෂ ඇගයීම් කාණ්ඩ සඳහා සලකා බැලිය හැකිය.

11.1 කාන්තා ව්‍යවසායකත්වය Women Entrepreneur

කාන්තා ව්‍යවසායකත්වය වෙනුවෙන් පිරිනමන විශේෂ ඇගයීම සඳහා ඔබව සලකා බලනවාට කැමතිද?

☐ ඔව්

☐ නැත

ඔව් නම්, ඒ සඳහා ඔබේ සුදුසුකම් තහවුරු කරන අදාළ තොරතුරු සපයන්න.

[විස්තරාත්මක පිළිතුරක් / තහවුරු කිරීමේ සාක්ෂි]

11.2 තරුණ ව්‍යවසායකත්වය Youth Entrepreneur

තරුණ ව්‍යවසායකත්වය වෙනුවෙන් පිරිනමන විශේෂ ඇගයීම සඳහා ඔබව සලකා බලනවාට කැමතිද?

☐ ඔව්

☐ නැත

ඔව් නම්, ඒ සඳහා ඔබේ සුදුසුකම් තහවුරු කරන අදාළ තොරතුරු සපයන්න.

[විස්තරාත්මක පිළිතුරක් / තහවුරු කිරීමේ සාක්ෂි]

---

12 | මූල්‍ය ප්‍රදාන අවශ්‍යතාව FUNDING REQUIREMENT

මෙම වැඩසටහන යටතේ එක් ජයග්‍රාහකයෙකු සඳහා රුපියල් මිලියන 1 සිට මිලියන 5 දක්වා මූල්‍ය ප්‍රදානයක් ලබාදීමට යෝජිතය. අවසන් වශයෙන් ලබාදෙන ප්‍රදාන මුදල තීරණය කරනු ලබන්නේ ව්‍යාපාරයේ අවශ්‍යතා, සංවර්ධන අදියර, වර්ධන අරමුණු, ඇති කළ හැකි බලපෑම, ව්‍යාපාර සැලැස්ම සහ අරමුදල් භාවිත කිරීමේ අවශ්‍යතා සැලකිල්ලට ගනිමිනි.

12.1 අපේක්ෂිත මූල්‍ය ප්‍රදාන ප්‍රමාණය Funding Requested

ඉල්ලා සිටින මුදල:

රු. [_____]

අවමය: රු. 1,000,000

උපරිමය: රු. 5,000,000

12.2 මූල්‍ය ප්‍රදානය භාවිත කිරීමට යෝජිත අංශ Proposed Use of Funding

Funding Area අරමුදල් භාවිත කරන අංශය	**Amount (LKR)** මුදල (රු.)	**%** %
Product / Service Development නිෂ්පාදන / සේවා සංවර්ධනය		
Technology / Equipment තාක්ෂණය / උපකරණ		
Market Expansion වෙළෙඳපොළ ව්‍යාප්තිය		
Human Resources මානව සම්පත්		
Working Capital කාරක ප්‍රාග්ධනය		

Export Development අපනයන සංවර්ධනය		
Other වෙනත්		
TOTAL එකතුව		**100%**

12.3 මූල්‍ය ප්‍රදානයේ අවශ්‍යතාව සහ සාධාරණීකරණය Funding Justification

ඔබට මෙම මූල්‍ය ප්‍රදානය අවශ්‍ය වන්නේ ඇයි? එය ඔබේ ව්‍යාපාරයේ වර්ධනයට උපකාරී වන්නේ කෙසේද? ඉල්ලා සිටින මුදල අරමුදල් භාවිතය පිළිබඳ වගුවේ සඳහන් ක්‍රියාකාරකම් සමඟ සම්බන්ධ කර, එක් එක් වියදම අවශ්‍ය වීමට හේතුව පැහැදිලි කරන්න. [උපරිම වචන 500]

12.4 අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵල

මෙම මූල්‍ය ප්‍රදානය තුළින් අත්කර ගැනීමට අපේක්ෂා කරන මැනිය හැකි ප්‍රතිඵල මොනවාද? ආදායම් වර්ධනය, නව පාරිභෝගිකයින්, නව රැකියා අවස්ථා, නිෂ්පාදන ධාරිතාව, නව වෙළෙඳපොළකට ප්‍රවේශ වීම, නව නිෂ්පාදනයක් හඳුන්වාදීම හෝ පාරිසරික ප්‍රතිලාභ වැනි ඉලක්ක ඇතුළත් කරන්න. [විස්තරාත්මක පිළිතුරක්]

12.5 ප්‍රධාන අදියර සහ කාලසටහන Milestone Plan

Milestone ප්‍රධාන අදියර	**Expected Completion** අපේක්ෂිත නිම කිරීමේ දිනය	**Expected Outcome** අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵලය
Milestone 1 ප්‍රධාන අදියර 1		
Milestone 2 ප්‍රධාන අදියර 2		
Milestone 3 ප්‍රධාන අදියර 3		

---

13 | උපදේශනය සහ ව්‍යාපාරික සහාය MENTORING & BUSINESS SUPPORT

JXG සහ CCC ආයතනවල උපදේශකවරුන්ගේ මඟපෙන්වීම යටතේ මාස 12ක උපදේශන හා ප්‍රගති අධීක්ෂණ වැඩසටහනකට සහභාගී වීමේ අවස්ථාව හිමි වේ.

13.1 ප්‍රමුඛතා සහාය අවශ්‍ය අංශ Priority Support Areas

උපරිම වශයෙන් අංශ පහක් තෝරන්න:

☐ Business Strategy ව්‍යාපාරික උපායමාර්ග

☐ Marketing & Branding අලෙවිකරණය සහ සන්නාම සංවර්ධනය

☐ Financial Planning මූල්‍ය සැලසුම්කරණය

☐ Human Resources මානව සම්පත් කළමනාකරණය

☐ Information Technology තොරතුරු තාක්ෂණය

☐ Investor Readiness ආයෝජන ලබාගැනීම සඳහා සූදානම් වීම

☐ Market Access වෙළෙඳපොළ වෙත ප්‍රවේශය

☐ Export Development අපනයන සංවර්ධනය

☐ Banking & Finance බැංකුකරණය සහ මූල්‍ය කටයුතු

☐ Insurance රක්ෂණය

☐ Corporate Governance ආයතනික යහපාලනය

☐ Sustainability තිරසාරභාවය

☐ Other වෙනත්: _____

13.2 ප්‍රධාන උපදේශන අවශ්‍යතා Key Mentoring Needs

ඔබට උපදේශනය හෝ ව්‍යාපාරික මඟපෙන්වීම වඩාත්ම අවශ්‍ය වන ප්‍රධාන අංශ තුන මොනවාද? පහත එක් එක් ස්ථානයේ එක් පැහැදිලි අවශ්‍යතාවක් බැගින් සඳහන් කරන්න.

1. _____
2. _____
3. _____

13.3 උපායමාර්ගික සම්බන්ධතා Strategic Connections

ඔබේ ව්‍යාපාරයට වඩාත්ම ප්‍රයෝජනවත් වන්නේ කුමන හවුල්කාරිත්ව, ජාල හෝ ව්‍යාපාරික සම්බන්ධතාද? ඔබ සම්බන්ධතා ගොඩනඟා ගැනීමට අපේක්ෂා කරන්නේ කුමන පාර්ශ්ව සමඟද සහ එම සම්බන්ධතා ඔබේ ව්‍යාපාර වර්ධනයට සහාය වන්නේ කෙසේද යන්න පැහැදිලි කරන්න. [උපරිම වචන 250]

_____

14 | සහායක ලේඛන SUPPORTING DOCUMENTS

කරුණාකර අදාළ උපකාරක ලේඛන ඉදිරිපත් කරන්න

අවශ්‍ය අවස්ථාවලදී ලේඛන කිහිපයක් උඩුගත කළ හැකිය. උඩුගත කරන සියලුම ලේඛන පැහැදිලිව සහ කියවිය හැකි පරිදි තිබෙන බවට සහතික වන්න.

1. සියලුම අයදුම්කරුවන් සඳහා අනිවාර්ය ලේඛන

☐ **නිර්මාතෘ / කළමනාකරණ කණ්ඩායමේ පැතිකඩ**

☐ **නිෂ්පාදන / සේවා පිළිබඳ තොරතුරු**

☐ **වෙනත් අදාළ සහායක සාක්ෂි ලේඛන**

2. අතිරේක ලේඛන – දැනටමත් ස්ථාපිත කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර සඳහා

☐ **ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීමේ සහතිකය**

☐ **විගණනය කරන ලද මූල්‍ය ප්‍රකාශන**

☐ **ආදායම් බදු වාර්තා / අදාළ බදු ලේඛන**

☐ **අවම වශයෙන් වසර තුනක වාණිජ මෙහෙයුම් ඉතිහාසය තහවුරු කරන ලේඛන**

☐ **දැනට ලබාගෙන ඇති සහතික, නියාමන අනුමැතීන් සහ ව්‍යාපාර මෙහෙයුම් සඳහා අවශ්‍ය බලපත්‍රවල පිටපත්**

☐ **ලබාගැනීමට අපේක්ෂිත සහතික, අනුමැතීන් හෝ බලපත්‍ර සඳහා ඉදිරිපත් කළ අයදුම්පත් පිළිබඳ සාක්ෂි (අදාළ නම්)**

3. අතිරේක ලේඛන – ආරම්භක ව්‍යාපාර සඳහා

☐ **සංකල්පයේ ශක්‍යතාව පිළිබඳ සාක්ෂි (Proof of Concept – PoC) / අවම ශක්‍ය නිෂ්පාදනය (Minimum Viable Product – MVP)**

☐ **මූලාකෘතියක් හෝ නිෂ්පාදන / සේවා නිරූපණයක්**

☐ **නිෂ්පාදනය හෝ සේවාව පිළිබඳ පාරිභෝගික උනන්දුව තහවුරු කරන සාක්ෂි**

☐ **දැනට සිටින පාරිභෝගිකයන් හෝ සිදුකර ඇති අලෙවිය තහවුරු කරන සාක්ෂි**

☐ **පේටන්ට් බලපත්‍ර, වෙළෙඳ ලකුණු ලියාපදිංචි කිරීම්, ප්‍රකාශන හිමිකම්, නිෂ්පාදන සහතික කිරීම් හෝ නියාමන අනුමැතීන්වල පිටපත් (අදාළ නම්)**

☐ **ලබාගැනීමට අපේක්ෂිත පේටන්ට් බලපත්‍ර, ලියාපදිංචි කිරීම්, සහතික කිරීම් හෝ අනුමැතීන් සඳහා ඉදිරිපත් කළ අයදුම්පත් පිළිබඳ සාක්ෂි (අදාළ නම්)**

4. විකල්ප සහායක ලේඛන

☐ **අලෙවිකරණ සැලසුම්, ප්‍රවර්ධන ද්‍රව්‍ය හෝ අලෙවිකරණ ක්‍රියාකාරකම් පිළිබඳ වෙනත් සාක්ෂි**

☐ **සම්මාන / ඇගයීම්**

☐ **පාරිභෝගික නිර්දේශ / ප්‍රතිචාර**

☐ **හවුල්කාරිත්ව ගිවිසුම්**

☐ **අපනයන සම්බන්ධ ලේඛන**

☐ **වෙනත් සහායක ලේඛන**

---

15 | අවසන් ප්‍රකාශය සහ එකඟතාව FINAL DECLARATION & CONSENT

අයදුම්කරුගේ ප්‍රකාශය Applicant Declaration

මෙම අයදුම්පත ඉදිරිපත් කිරීමෙන්, මම / අපි පහත කරුණු තහවුරු කරමු:

☐ මෙම අයදුම්පතෙහි සපයා ඇති තොරතුරු මා / අප දන්නා පරිදි සත්‍ය, නිවැරදි සහ සම්පූර්ණ බව තහවුරු කරමි / කරමු.

☐ මා / අප තෝරාගත් කාණ්ඩයට අදාළ සුදුසුකම් සියල්ල ව්‍යාපාරය සපුරා ඇති බව තහවුරු කරමි / කරමු.

☐ සුදුසුකම් තීරණය කිරීම සහ අයදුම්පත ඇගයීම සඳහා ඉදිරිපත් කළ තොරතුරු සහ සහායක ලේඛන පරීක්ෂා කර තහවුරු කළ හැකි බව මා / අප අවබෝධ කරගෙන සිටිමි / සිටිමු.

☐ 'Breakthrough' ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධන වැඩසටහන පරිපාලනය කිරීම, සුදුසුකම් තක්සේරු කිරීම, අයදුම්පත් ඇගයීම සහ වැඩසටහන ක්‍රියාත්මක කිරීම යන අරමුණු සඳහා මෙම අයදුම්පතෙහි සපයා ඇති තොරතුරු රැස් කිරීමට, භාවිත කිරීමට සහ සැකසීමට මා / අප එකඟ වෙමි / වෙමු.

☐ වැඩසටහනට අදාළ කටයුතු සඳහා පමණක්, වැඩසටහනේ බලයලත් නිලධාරීන්, ඇගයුම්කරුවන්, විනිශ්චය මණ්ඩල සාමාජිකයින්, උපදේශකයින් සහ වැඩසටහන පරිපාලනයට හා ක්‍රියාත්මක කිරීමට සෘජුව සම්බන්ධ අනෙකුත් පාර්ශ්වයන් විසින් මෙම අයදුම්පත සමාලෝචනය කළ හැකි බව මා / අප අවබෝධ කරගෙන සිටිමි / සිටිමු.

☐ ඉදිරිපත් කරන තොරතුරු වැඩසටහනට අදාළ රහස්‍ය තොරතුරු ලෙස සලකනු ලබන අතර, අදාළ නීතිය යටතේ හෙළිදරව් කිරීම අවශ්‍ය හෝ අවසර ලත් අවස්ථාවක හැර, එකඟතාවයකින් තොරව අදාළ නොවන තෙවන පාර්ශ්වයන් වෙත හෙළි නොකරන බවත් වැඩසටහනෙන් බැහැර අරමුණු සඳහා භාවිත නොකරන බවත් මා / අප අවබෝධ කරගෙන සිටිමි / සිටිමු.

☐ අයදුම්පතක් ඉදිරිපත් කිරීමෙන් කෙටි ලැයිස්තුවට ඇතුළත් වීම, තෝරාගැනීම හෝ මූල්‍ය ප්‍රදානයක් ලැබීම සහතික නොවන බව මා / අප අවබෝධ කරගෙන සිටිමි / සිටිමු.

☐ කෙටි ලැයිස්තුවට ඇතුළත් වුවහොත් වැඩසටහනේ ඇගයීම්, ඉදිරිපත් කිරීම් (Pitching) සහ ඊට අදාළ ක්‍රියාකාරකම්වලට සහභාගී වීමට මා / අප එකඟ වෙමි / වෙමු.

☐ තෝරාගනු ලැබුවහොත් වැඩසටහනට අදාළ නියමයන් සහ කොන්දේසි පිළිපැදීමට මා / අප එකඟ වෙමි / වෙමු.

☐ සම්මාන / ප්‍රදාන ලබාදීමෙන් පසු කාලසීමාව තුළ ප්‍රගති අධීක්ෂණය, උපදේශන සහ වැඩසටහනේ බලපෑම පිළිබඳ වාර්තාකරණය සඳහා තෝරාගත් ව්‍යාපාරවලින් තොරතුරු ලබාදෙන ලෙස ඉල්ලා සිටිය හැකි බව මා / අප අවබෝධ කරගෙන සිටිමි / සිටිමු.

CONSENT TO SUBMIT

අයදුම්පත ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා එකඟතාව

ඉහත තොරතුරු, සුදුසුකම් අවශ්‍යතා, ප්‍රකාශය සහ එකඟතා විධිවිධාන මා / අප විසින් කියවා අවබෝධ කරගෙන ඇති අතර, ජාතික ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධන වැඩසටහනේ අරමුණු සඳහා සපයා ඇති තොරතුරු රැස් කිරීම, භාවිත කිරීම සහ සැකසීම සඳහා ස්වේච්ඡාවෙන් එකඟතාව පළ කරමි / කරමු.

☐ මම / අපි එකඟ වෙමි / වෙමු

අයදුම්කරුගේ නම:

ව්‍යාපාරයේ නම:

තනතුර:

දිනය:

අත්සන / තහවුරු කිරීම:

---

16 | අයදුම්පත ඉදිරිපත් කිරීම APPLICATION SUBMISSION Checklist

ඔබේ අයදුම්පත ඉදිරිපත් කිරීමට පෙර පහත කරුණු තහවුරු කරන්න:

☐ මා නිවැරදි අයදුම්කරු කාණ්ඩය තෝරාගෙන ඇත.

☐ අදාළ සුදුසුකම් අවශ්‍යතා මා සපුරා ඇත.

☐ සියලුම අනිවාර්ය ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයා ඇත.

☐ නිවැරදි ව්‍යාපාරික සහ මූල්‍ය තොරතුරු සපයා ඇත.

☐ අවශ්‍ය සහායක ලේඛන උඩුගත කර ඇත.

☐ නව්‍යකරණය, වර්ධනය, තිරසාරභාවය සහ බලපෑම පිළිබඳ කොටස් සම්පූර්ණ කර ඇත.

☐ මූල්‍ය ප්‍රදාන අවශ්‍යතාව පිළිබඳ කොටස සම්පූර්ණ කර ඇත.

☐ මගේ අයදුම්පත සහ සහායක ලේඛන නැවත පරීක්ෂා කර ඇත.

☐ ප්‍රකාශය සහ එකඟතා විධිවිධාන කියවා පිළිගෙන ඇත.