

මහනික වෙලා
අන්තර්ජාලයෙන් ^
මිදිම උපයමු



LEOS.LK

ISBN 978-624-96240-0-9

පළමු ප්‍රකාශනය

2020-06-25



**මෙහි එන කිසිදු කොටසක් උපුටා ගැනීම සම්පූර්ණයෙන් තහනම්
වන අතර නැවත බෙදාගැනීම හෝ අවසරයකින් තොරව විකිණීම
දඬුවම් ලැබිය හැකි වරදකි**

ISBN 978-624-96240-0-9

මෙම පොත රු.350 ක් වගේ මුදලකට මිලදී ගන්න ඔයාලා හැමෝටම මුලින්ම බෙහෙවින් ස්තූති. Facebook, WhatsApp, TikTok වගේ සමාජ ජාලා වල තමන්ගේ Data සහ මුදල් වියදම් කරමින් ඉන්න බොහෝ තරුණ තරුණියන්ව ව්‍යවසායකයින් කිරීමයි මෙම පොත ලිවීමෙන් මම අරමුණු කරගන්නේ. පිටු 20ක් වැනි සංඛ්‍යාවකින් සම්පූර්ණයෙන් දියුණු විය හැකි සියලුම ක්‍රම වල අන්තගර්තය පෙන්වා දීම අපහසු වුනත් මෙහි හැකි පරිදි ඔබට දියුණු විය හැකි ආකාර සහ ඒ සඳහා භාවිත කල හැකි වෙළඳ උපක්‍රම ගැනද මැනවින් දක්වා ඇත. මෙමගින් අපගේ මූලික බලාපොරොත්තුව වන්නේ ඔබට අදාල මාගර්ය තෝරදීම පමණයි. කරුණාකර සම්පූර්ණයෙන්ම කියවා තමන්ට හොඳින්ම ගැලපෙන ක්‍රමය තේරුම් ගන්න. තවද මෙය කියවූ පමණින් ඔබට මේවා කල නොහැක. මේ සඳහා හොඳ උනන්දුවක් මෙන්ම මම මෙහි සෑම මාතෘකාවකටම අදාලව තවත් හොඳින් කරුණු සෙවීම මෙන්ම මම ලබාදී ඇති උපදෙස් පිළිපදිමින් අවශ්‍ය තැන් වලදී YouTube සහයද ගනු ඇතැයි අපේක්ෂා කරමි.

පටුන

1. කිසිම හැකියාවක් නැතුව ගොඩයන්න Dropshipping
2. තමන්ගේ හැකියාව Online විකුණන Fiverr
3. Facebook එකෙන් කොහොමද සල්ලි හොයන්නේ
4. Domain විකුණන විදිය
5. Full Branding එකක් හදලා විකුණමු
6. ගෙදරම දෙයක් කරලා පිටරටට විකුණන Etsy.com

කිසිම හැකියාවක් නැතුව ගොඩ යන්න Dropshipping

මෙය ගැලපෙන්නේ කාටද?

- විශේෂ හැකියාවක් නොමැති පරිගණකයක්/ දුරකතනයක් සහා අන්තර්ජාල සම්බන්ධතාවක් තියන ඕනම කෙනෙක්ට

ආදායම කොහොමද?

- දැනට ශ්‍රී ලංකාව තුල පමණක් මසකට ලක්ශ 02ට වඩා උපයන පිරිස 2500ට ආසන්නය. මාසෙකට ලක්ශ 10ට වඩා ආදායම ඇති 100ට ආසන්න පිරිසක් ඇත.
- Part Time කරන්නේ නම් මසකට රු.50,000 වැනි මුදලක් අනිවාර්යෙන්ම උපයාගත හැක.

Dropshipping යනු කුමක්ද?

ඔයාලා අනිවාර්යෙන්ම කවදා හරි කුමක් හෝ බඩුවක් මිලදී අරගෙන සහා විකුණලා ඇති. ඔයාලා කාගෙන් හරි ජංගම දුරකතනයක් මිලදී ගෙන එක නැවත ඊට වඩා වැඩි ගාණකට තව කෙනෙක්ට විකුණන අවස්තාවක් කල්පනා කරලා බලන්න. අපි මේකට දන්න භාෂාවෙන් කියනවා Buying and Selling එකක් කරනවා කියලා. ඒත් මේ වගේ දෙයක් කරද්දි අපිට කාගෙන් හරි ගිහින් ඒ ජංගම දුරකතන මිලදී ගන්න වෙනවා. ඊට පස්සේ ඒක අපි ගාව පරිස්සමට තියාගන්න වෙනවා. ඊළඟට ඒක විකුණන්න කෙනෙක් හොයාගෙන එයාට ඒක කොහේ හෝ ස්ථානයකට ගෙනිහින් දෙන්න සිද්ද වෙනවා. එතකොට මේ ක්‍රමේදි අපි මුහුණ දෙන ප්‍රධාන ගැටලුවක් තමයි අපි ඒක මිලදී ගත්තට පසුව තව කෙනෙක්ට ඒක විකුණන අවස්ථාව වෙනකම් ඒක පරිස්සම් කරගෙන ඉන්න සිද්ද වෙන එක. අපි කියනවා මේකට Inventory එහෙමත් නැත්තම් ගබඩා කරගැනීමක් කරන්න වෙනවා කියන එක. ජංගම දුරකතනය උදාහරණයක් විදියට ගත්තත් හිතන්න ඔයා ඊට වඩා ලොකු ප්‍රමාණයකින් භාණ්ඩ Buy and Sell කරනවා නම් අනිවාර්යෙන්ම ලොකු ගබඩාවක් තියාගන්න වෙනවා. මෙන්න මේ ගබඩා කිරීම සිද්ධ කරගන්නේ නැතුව Online ක්‍රමයට වෙනත් රටවල් වල අපේ වෙළඳාමක් පවත්වන්න තියනවා නම් ඒක කොච්චර පහසු වෙයිද! ඔව් ඇත්තටම එහෙම පුළුවන් ඒක තමයි මේ කියලා දෙන්න යන්නේ.

ඔයාලට ගොඩක්ම පුරුදු දෙයක් තමයි eBay සහා Ali express කියලා කියන්නේ. බොහෝ දෙනෙක් මේ දෙකෙන් යම් යම් දේවල් මිලදී අරගෙන ඇති. ඒත් මේකෙන් ගත්ත දෙයක් ආයෙම විකුණලා නෑ නේද? එහෙනම් දැන් කියලා දෙන්න යන්නේ අන්න ඒ Dropshipping ගැන. ඔයාලා eBay වගේ එකකට ගියාම ඒක භාණ්ඩ ලක්ශ ගණනක් තියන වෙබ් අඩවියක්. ඒ වගේ ලෝකෙ ප්‍රසිද්ධ තවත් වෙබ් අඩවි ගණනාවක්ම තියනවා. සරලවම කියනවා නම් අපි මේකේදි කරන්නේ වෙබ් අඩවි දෙකක් තෝරගන්නවා. එකක් අපි තෝරගන්නේ මිලදී ගන්න අනිත් එක අපි තෝරගන්නේ විකිණීමට. ඉන් පසුව අප කලයුතු දේ තමයි කුමක් හෝ භාණ්ඩයක් තෝරා ගැනීම. මම මෙය උදාහරණයක් මගින් පැහැදිලි කරන්නම්. මම Ali Express එකෙන් ඔරලෝසුවක් තෝරගන්නවා. ඉන්පසුව මම කරන්නේ මේ ඔරලෝසුවේ තියන රූප සියල්ලම මගේ පරිගණකය Download කරගන්නවා. ඊට පස්සේ ඒ ඔරලෝසුව යටතේ Ali Express එකේ තියන විස්තරයත් මම Copy කරගන්නවා. ඉතින් මම ඊළඟට කරන්නේ මේ ඔරලෝසුව eBay එකේ වැඩි ගාණකට විකුණන එක. මම eBay එකට ගිහින් ඔරලෝසුවක් විකුණන්න තියන විදියට Ad එකක් දානවා. ඒකට අරකේ තිබ්බ Photo සහා විස්තර ඒ විදියටම දානවා. දැන් ඔයා ගාව ඇත්තටම ඔරලෝසුවක් නැතත් ඔයා එකක් විකුණන්න දාලා තියෙන්නේ. ඉතින් දැන් eBay එකේදි මේක දකින කෙනෙක් එනවා ඔයාගෙන් මේ ඔරලෝසුව මිලදී ගන්න. ඉන් පසුව ඒ කෙනා අදාල මුදල ඔයාට ගෙවලා එයාගේ ලිපිනය ඔයාට eBay හරහා එවනවා, මේක එවන්න කියලා. දැන් ඒත් ඔයා ගාව ඔරලෝසුවක් නෑ එයාට යවන්න ඒක තිබ්බේ Ali Express එකේනේ. දැන් ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ Ali Express එකට ගිහින් මේ ඔරලෝසුව සල්ලි දීලා ගන්න. හැබැයි ඔයා මේක ගන්නේ ඔයාගෙ ගෙදර

ලිපිනයට නෙවෙයි අර eBay එකෙන් ඔයාගෙන් මිලදී ගත්ත කෙනා දුන්නා ලිපිනයට. ඉතින් ඒ ලිපිනය දීලා මුදල ගෙවලා එයාට යවන්න. දැන් මම මේ සිද්ධියම තවත් සරලව පහලින් උදාහරණයක් විදියට පෙන්වන්නම්.

උදා : Ali Express එකේ 10\$ ට තිබ්බා ඔරලෝසුව මම eBay එකට ගිහින් 20\$ වලට විකුණන්න දානවා. කෙනෙක් ඒක මිලදී ගත්තම මට 20\$ හම්බෙනවා. මම ඒ 20\$න් 10\$ක් Ali express එකට ගෙවලා මගෙන් මිලදී ගත්ත කෙනාගෙ ලිපිනයට යවනවා. මට ලාභය 10\$.

සාමාන්‍යයෙන් දවසකට Dropshipping මගින් රුපියල් ලක්ශෙකට ආසන්න මුදලක් හම්බකරන අය ලංකාවේ පවා ඉන්නවා. ඒක නිසා මේක හොඳට ඉගෙනගන්න ජීවිතයම පහසුවෙන් ගොඩ යන්න පුලුවන් ක්‍රමයක් මේක. උඩ උදාහරණයේ කියන තරම් ඉක්මනින් මේක සාපර්කව කරන්න අමාරුයි. ඒක නිසා මම පියවෙන් පියවර කියලා දෙන ටික ඉතා හොඳින් කියවා තේරුම් ගන්න. ඕනම ගැටලුවක් මට Email එකක් දාන්න මම හැකි අයුරින් ඔයාලට උදව් කරන්න උත්සාහ කරන්නම්. මම භිතවා මේක ගැන දළ අවබෝධයක් එන්න ඇති කියලා මේ Dropshipping කියන්නේ මොකක්ද කියලා.

පියවර එක - Ali Express සහා eBay ගිණුම් සකසා ගැනීම.

මේක ගැන මම ලොකුවට විස්තර කරන්න යන්නේ නෑ. සාමන්‍ය Facebook ගිණුමක් හදනවා වගේ ඉතා පහසුවෙන් ඔයාලට Ali express එකේ සහා eBay එකේ ගිණුම් සකස් කරගන්න පුලුවන්. නමුත් වෙනසකට ඇත්තේ ඔබට ඔබගේ ගිණුම් තොරතුරු ඇතුලත් කිරීමට සිදුවනු ඇත. එම නිසා Online ගෙවීම් කල හැකි බැංකු ගිණුමක් ඔබ සතුව තිබිය යුතුය.

ඉතින් දැන් ඔයාලා එන්නේ භාණ්ඩයක් විකුණන්න නිසා ඔහෙ හදන්නම් වාලේ හදන Account එකකින් මේ වැඩේ කරන්න ටිකක් අපහසු වෙන්න තියනවා. මොකද Ebay එක කියන්නේ නීති ගොඩක් තියන තැනක් එහෙම ලේසියෙන් රිංගලා යන්න බෑ. මුලින්ම ඔයාලට දැනටමත් Ebay Account එකක් තියනවා නම් වැඩේ ගොඩක් හොඳයි. හැබැයි ඔයා කලින් Account එකක් තිබ්ලා ඒක Ban කරගත්ත කෙනෙක් නම් අනිවාර්යයෙන්ම අලුත්ම එකක් හදන්න පරණ එක ආයෙ ගන්න උත්සාහ කරන්න එපා. ඔයා Ebay එකට අලුත්ම කෙනෙක් නම් අලුත් Mail එකක් දාලා Account එකක් හදාගන්න.

ඔයා දැනට Dropshipping පටන් අරන් Account එක Suspend කරගත්ත කෙනෙක් නම් ආයෙ පටන් ගන්න කලින් මේ ඡේදය හොඳට කියවන්න. ඔයාගෙ මොකක් හරි හේතුවක් නිසා Account එකක් Ebay එකෙන් ඉවත් කලොත් Ebay අය ගාව ඔයාගේ Browser එකෙ ඉදන් ඔක්කොම විස්තර තියනවා. ඒක නිසා අලුත් Account එකක් හදලා යද්දී අඩුම ගානේ පරණ Browser එකෙන් වත් හදන්න එපා. වෙනම Browser එකකින් ගිහින් අලුතෙන්ම හදන්න. ඒ වගේම ඒකට අලුත්ම Email එකක් සහා ලිපිනෙකුත් දෙන්න.. ලිපිනය නම් අනිවාර්ය නෑ එත් දෙන්න පුලුවන් නම් හොඳයි.

හරි ඔන්න දැන් අපිට සාමන්‍ය Ebay Account එකක් තියනවා. ඒත් නිකන්ම Account එකෙන් එක පාරම මේ වැඩේ පටන් ගන්නවාට වඩා අපි අපේ ගිණුම පොඩ්ඩක් විතර Ebay එකේ පරණ කරන්න ඕනේ. සති දෙකක් වගේ කාලයක් උනත් ඇති. ඒත් අපිට තවත් හොඳට මේක කරන්න පුලුවන් Ebay එකෙන් භාණ්ඩ දෙක තුනක් විතර මිලදී ගත්තොත්. ඔයා ගාව දැනට තියනවා නම් කලින් බඩු එහෙම ගත්ත ටිකක් පරණ අවිලක් නැති Ebay එකක් දැන් උනත් වැඩේ පටන් ගන්න. ඉතින් වැඩේට අලුත් අයට මම කියන්නේ ඔයාලා මොනවා හරි අවශ්‍ය පොඩ් පොඩ් දේවල් ටිකක් සල්ලි දීලා ගන්න. එතකොට වෙන දේ තමයි Ebay එකේ ඔයාගෙ ගිණුම ටිකක් ඉහලට යනවා වගේම ඔයාට Reviews කිහිපයක් හම්බෙන එක. ඉතින් හොඳ Reviews තියනවා කියන්නේ Ebay එකේ Detect කරනවා අපි

එයාලගේ හොඳ Member කෙනෙක් කියලා. හොඳ ඉවසීමක් තියන කෙනෙක් නම් වැඩේට අලුත්, මම කියන්නේ ඔයා Account එක මාසයක් විතර පරණ කරන්න පුලුවන් නම් බඩු 10ක් විතර ගන්න.

මීලග දේ තමයි අපිට තියෙන්න ඕන PayPal ගිණුමක්. මේක හරහා තමයි මේකේ මූල්‍ය කටයුතු ඔක්කොම වගේ වෙන්නේ. නමුත් අවාසනාවට වගේ ලංකාවට මේ සේවාවෙන් කොටසක් විතරයි නාම හම්බෙලා තියෙන්නේ. ඒ කියන්නේ මේක හරහා ගෙවන්න පුලුවන් එත් සල්ලි ගෙන්න ගන්න බෑ. ඉතින් ඒක නිසා මේකෙම ක්‍රම දෙකක් තියනවා අපිට මේ වැඩේ කරන්න.

01 ක්‍රමය - ඔයාට ඔයාගෙ හොඳම නැදෑ වෙන කෙනෙක් හරි යාලුවෙක් හරි වෙන රටක ඉන්නවා නම් හොඳටම ඒ කෙනාව විශ්වාස නම් ඔයාට පුලුවන් PayPal එක හදන වෙලාවට (පොතේ අවසාන කොටසේ PayPal හදන විදිය තියනවා) ඒ කෙනාගේ රටයි Phone නම්බර් එකයි දාලා හදලා එයාගෙ බැංකු ගිණුම් විස්තර දෙන්න. එතකොට ඔයාට එන Payments එයාගෙ හරහා ගන්න පුලුවන්. හැබැයි මෙහෙම කරනවා නම් ඔයාටත් ලොකු වගකීමක් තියනවා මොකද ඔයා PayPal එකෙන් නීති විරෝධී දෙයක් කලොත් කෙලින්ම අර මනුස්සයාව Black List වෙන්න පුලුවන්.

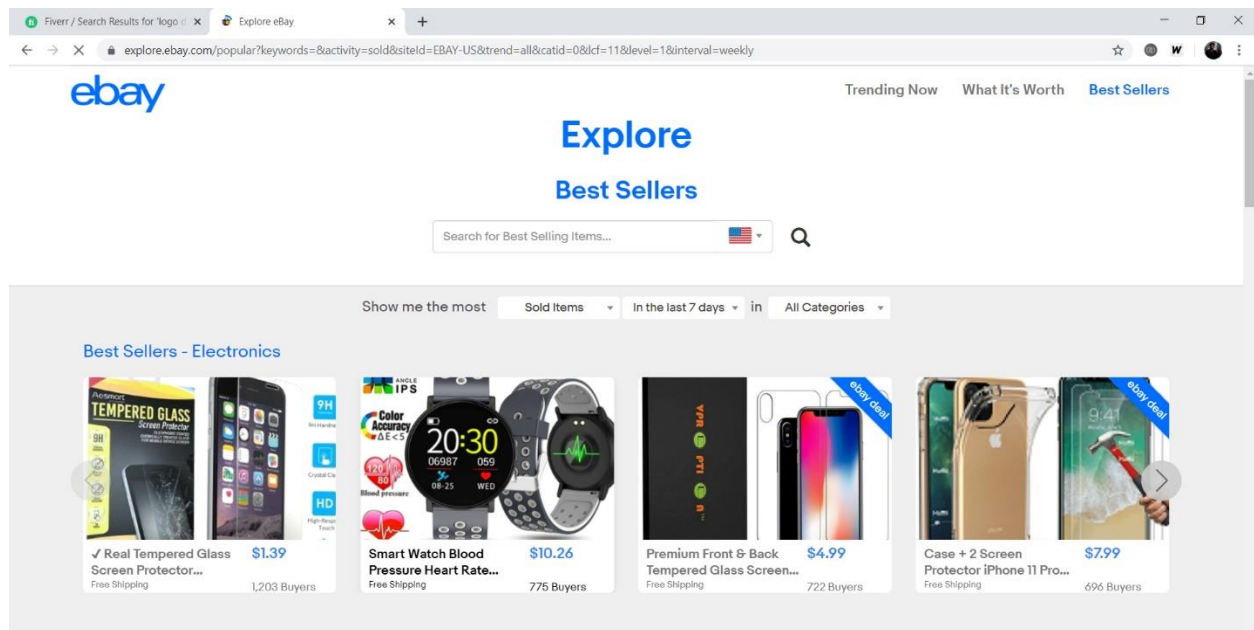
02 ක්‍රමය - අපිට පුලුවන් අවශ්‍ය නම් Only Card withdrawal තියන රටකට මේක හදාගන්න. ඔයාලට Only Card Withdrawal PayPal කියලා Google එකේ ගැහුවොත් රටවල් වල ලිස්ට් එකක්ම හම්බ වෙනවා. ඉතින් අපිට කරන්න තියෙන්නේ PayPal එක හදන වෙලාවට රට විදියට ඒ රටක් දීලා දුරකතන අංකයට අපේ අංකයම ලබාදෙන්න හැබැයි මුලට ඒ රටට අදාල කෝඩ් එක යොදලා. උදාහරණයක් විදියට මගේ අංකය 0702478387 නම් මම කරන්නේ +440702478387 විදියට දාන එක. ඊට පස්සේ එන Mobile Confirmation Page එක ඔයාට Skip කරලා ඒ වෙනුවට Security Questions දෙකක් දාගන්න පුලුවන්. ලංකාවේ අය ගොඩක් වෙලාවට මේක හදන්නේ Philippine හෝ Malaysia කියන රටවල් දෙකෙන් එකක් යොදාගෙන. ඒකට හේතුව තමයි මොකක් හරි වෙලා අපේ Account එක Block උනොත් අපේ අනන්‍යතාවය පැහැදිලි නෑ අපිට අපේ Account එක ආයෙ ගන්න ID Photos , License , Light bill වගේ Document ඉදිරිපත් කරන්න වෙනවා. ඉතින් ඒ වෙලාවට ඒවා කරගන්න බෑ නේ. නමුත් ලංකාවේ ගොඩක් අය ඉන්නවා එහෙම අවලක් උනොත් ඉක්මනට Documents ටික හදලා ඔයාගෙ Account එක ආයෙම යනා තත්වෙට අරන් දෙන. ඉතින් මේ අය ගොඩක්ම කරන්නේ Philippine සහා Malaysia කියන රටවල් දෙකට විතරයි. ඒක නිසා මොකක් හරි උනොත් ගොඩ දාගන්න මේ රටවල් දෙක වඩාත් සුදුසුයි. පිලිපීනය වගේ රටවල් වල මූල්‍යමය නීති ටිකක් දැඩි බවින් අඩු එකක් අපිට වාසියක්. ඉතින් මෙහෙම හදාගන්නට පස්සේ අපිට අපේ PayPal ගිණුමට අපේ බැංකු විස්තර එකතු කරන්න ඕනෙ සල්ලි ගන්න. ඉතින් ඒකට Debit හෝ Credit කාඩ් එකක් එකතු කරන්න ඕනෙ. මම යෝජනා කරනවා Debit Card එකක් එකතු කරන එක හැමතියේම ගොඩක් ප්‍රායෝගිකයි. මේ සඳහා පුලුවන් නම් හොඳ සේවාවක් සපයන Sampath හෝ Commercial බැංකු දෙකෙන් එකක ගිණුමක් එකතු කරගන්න.

පියවර දෙක - විකිණීම සඳහා භාණ්ඩයක් තෝරා ගැනීම.

ඇත්තටම මේක තමයි ආරම්භක පියවර වගේම අපහසුම පියවරත්. ඔයා තෝරගන්න භාණ්ඩය අනුව මේක විකිණෙනවාද නැද්ද කියලා අනිවාර්යෙන්ම තීරණය වෙනවා. අපි උදාහරණයක් ලෙස eBay / Ali Express ගත්තට ඔයාට විකිණීමට අවශ්‍ය භාණ්ඩයක් හොයාගන්න Online බඩු විකුණන ඕනම වෙබ් අඩවියක් භාවිතා කරාට කිසිම ගැටලුවක් නෑ. මම පහලින් එහෙම භාවිතා කරන්න පුලුවන් වෙබ් අඩවි වල විස්තරත් ඔයාලාට දෙන්නම්. නමුත් ඔයා අලුතින් පටන් ගන්න කෙනෙක් නිසා මම යෝජනා කරනවා eBay සහා Ali express භාවිතා කරන්න කියලා. ඒකට හේතුව තමයි ඒ දෙක ඉතා විශ්වාසී වෙබ් අඩවි සහ බොහෝ දෙනෙක් නිතර සැරිසරන වෙබ් අඩවි වීම. භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමට වඩා සුදුසු වන්නේ Ali express එකයි , එහි බොහෝ විට eBay එකට සාපේක්ශව මිල අඩු භාණ්ඩ ඔයාලට ලබාගන්න පුලුවන්. eBay එක භාණ්ඩ විකිණීමට හොඳ වෙබ් අඩවියක්, මොකද බොහෝ යුරෝපීය රටවල් සහා ඇමරිකා, ඕස්ට්‍රේලියා වැනි රටවල් බහුලව මිලදී ගැනීමට භාවිතා කරන්නේ eBay වෙබ් අඩවියයි. එකට ඒක හේතුවක්

තමයි ඔවුන් වින සම්භවයක් ඇති වෙබ් අඩවි වලට වැඩි කැමත්තක් දක්වන්නේ නෑ. ටිකක් ගත වැඩි උනත් එයාලා Ebay එකට එන්න උත්සාහ කරනවා .හරි දැන් බලමු භාණ්ඩයක් තෝරන්න ආකාරය.

අපි මේකේදි මුලින්ම තීරණය කරලා ඉන්න ඕනෙ අපි විකුණන්නේ කොහෙද කියන එක. ඉතින් කලින් කිව්වා වගේ මම හිතනවා අපි විකුණන්නේ eBay එකේ කියලා. එහෙනම් දැන් මම හොයාගන්න ඕනේ eBay එකේ මේ දවස් වල වැඩියෙන්ම විකිණෙන භාණ්ඩ මොනවාද කියලා. එහෙමත් නැතිනම් අපි කියනවා Top Selling Products කියලා මේකට. අපේ වාසනාවට වගේ eBay වෙබ් අඩවියෙන්ම ඔයාලට මේ අවස්ථාව ලබා දීලා තියනවා. ඔයාලා Google එකේ ගැහුවොත් Top Trending Products in eBay Now කියලා ඔයාලට එන පලවෙනි Link එකෙන්ම පුලුවන් eBay වෙබ් අඩවියෙන්ම ලබාදෙන Trending Products බලාගන්න. එහෙමත් නැතිනම් මේකට අපිට වෙනත් වෙබ් අඩවි වුණත් භාවිතා කරන්න පුලුවන් eBay එකේ හොඳටම විකිණෙන්නේ මොනවද බලන්න. ඒත් බොහොමයක් එම වෙබ් අඩවි වලට ගෙවීමක් කරන්න වෙනවා. ඒත් පොඩ්ඩක් මොලේ වෙහෙසනවා නම් මේක අපිටම කරගන්න පුලුවන්. මම කලින් කිව්වා වගේ බලන්න eBay එකේ මොනවද හොඳට මේ දවස් වල විකිණෙන්නේ කියලා eBay එකෙන්ම බලාගන්න පුලුවන්. නමුත් මම ඔබට ඊටත් වඩා සුදුසු පහසු ක්‍රමයක් කියලා දෙන්නම්. ඔබ කැමති ක්‍රමයකින් මෙය කරන්න. කාලයක් යන විට ඔබටම ආවේණික භාණ්ඩ සොයාගැනීමේ ක්‍රමයක් අනිවාර්යෙන්ම ඔබ සොයාගන්නවා.



මේ ඉහල පෙන්වල තියෙන්නේ ebay අඩවියෙන්ම අපට මේ දිනවල හොඳටම විකිණෙන දේවල් බලාගන්න ලබා දී ඇති ආකාරයයි. මෙහි ඔබට අවශ්‍ය ඕනෑම රටක වැඩියෙන්ම විකිණෙන දේවල් වගේම ඔබට අවශ්‍ය ඕනෑම භාණ්ඩයක් මේ දිනවල කෙතරම් ඉල්ලුමක් ඇතුළු විකිණෙනවද යන වග බලාගන්න පුළුවන් පහසුවෙන්ම.

Link : <https://explore.ebay.com/popular?keywords=&activity=sold&siteId=EBAY-US&trend=all&catid=0&lcf=11&level=1&interval=weekly>

ඔයා විකුණන්න කැමති Item එකක් හිතාගන්න. උදාහරණයක් විදියට ගමු Back covers. ඊට පස්සේ යන්න Google Keyword Research කියන එකට. ඔයාට Google එකේ ගැහුවොත් Keyword Research කියලා උඩින්ම එන එකට යන්න. පස්සේ ඒකට ගිහින් ගන්න Back covers කියලා. මේකෙන් ඔයාට බලාගන්න පුලුවන් කොයි වගේ තරමක මිනිස්සු ප්‍රමාණයක් දවසකට ලෝකේ Back covers ගැන හොයනවද කියලා. ඉතින් සමාන්‍යයෙන් ඉතා වැඩි ප්‍රමාණයක් හොයන Item එකක් ඔයාට අනිවාර්යෙන්ම මේ විදියට හොයාගන්න පුලුවන්. ඊට පස්සේ බලන්න eBay එකට

ගිහින් Back Covers වලට මොන වගේ ඉල්ලුමක්ද තියෙන්නේ කියලා. eBay එකේ සාමාන්‍යයෙන් Search කරන තැනම ඔයා හිතාගත්ත භාණ්ඩයේ නම ගහලා බලන්න උඩින්ම එන එක්කෙනා Back covers කියක් විකුණලාද කියලා. පහල රූපයේ තියන විදියට ඒක බලාගන්න පුලුවන්. ඉතින් දැන් මම උදාහරණයට ගත්තේ Back covers නේ. ඔන්න හිතන්න දැන් මගේ Plan එක Back covers විකුණන්න මම ඉතින් හොඳට හොයලා බැලුවාම මේකට හොඳ ඉල්ලුමක් තියනවා. දැන් මොකද කරන්නේ?

දැන් ඔයා යන්න Ali Express එකට ගිහින් ඒකෙන් බලන්න Back covers කියලා Search කරලා. මේකට ඔයාට පරිගණකක් තියනවා නම් වැඩේ ගොඩක් පහසුයි. ඔයාගෙ Browser එකේ Tabs දෙකක Ali express සහ eBay දෙකම Open කරලා තියාගන්න. දේකම Back covers කියන එක තමයි Search කරලා තියෙන්න ඕනෙ. ඊළඟ පියවර තමයි විකුණන්න හොඳ ගෑණ අඩු Back cover එකක් තෝරගන්න එක. ඒකට ඔයා දැන් හොයාගන්න ඕනෙ Ali express එකේ තියන eBay එකේ නැති Back covers මොනවද කියලා. මොකද eBay එකෙන් තියන එකක්ම විකුණනවට වඩා නැති එකක් විකුණන එකෙන් විකිණීම වැඩියෙන් එන්න අවස්ථාවක් තියෙනවා. ඔයා eBay එකේ දැනට තියන එකක්ම Ali express එකෙන් අරන් විකුණනවා නම් දැනට eBay එකේ තියන ගානට වඩා අඩුවෙන් තමයි දෙන්න වෙන්නේ. ඉතින් මම කිව්ව ක්‍රමයට Back covers නෙවෙයි ඔයාට ඕනම Product එකක් තෝරගෙන ඒක eBay එකේ විකුණන්න පුලුවන්. ඉතින් පලවෙනි පියවර ලෙස අපි සාපර්ක භාණ්ඩයක් තෝරගන්න ඕනේ.

ආරම්භක පියවරක් ලෙස පහළ ලැයිස්තුවෙන් හොඳ භාණ්ඩයක් තෝරගන්න උත්සාහ කරන්න.

Gents Watch / Ladies Watch / Jewelry / Hair Bands / Cosmetics / Mobile Accessories

මේක කියවලා ඉවර වෙලා මෙන්න මේ පහල තියන දේවල් YouTube Search කිරීමෙන් ඔබට තවත් මේක ගැන ඉගෙන ගන්න පුලුවන්. English භාෂාවේ ගැටලු තියනවා නම් පහල තියෙන Topics වල අගට Sinhala කියලා type කරලා YouTube එකේ බලන්න අනිවාර්යෙන්ම සිංහල Videos වුණත් බලාගන්න පුලුවන්.

- How to choose a good product for eBay dropshipping
- Third Party websites for dropshipping Analysis
- Trending products of 2020 for dropshipping

හරි එහෙනම් දැන් අපි භාණ්ඩයක් ගැන හොඳට හොයලා බලලා විකුණන්න හොඳ දෙයක් තෝරගත්තා. ඉතින් ඔන්න මම ආයෙමත් කලින් උදාහරණයට යනවා. අපි Back cover එකක් නේ තෝරගත්තේ ඉතින් දැන් Ali Express එකෙන් මම විකුණන්න පුලුවන් ගෑණ අඩු එකක් හොයාගන්නවා eBay එකෙන් දැනට කිසි කෙනෙක් විකුණන්න දාලා නැති. අපි වගේම Dropshipping කරන අය ලෝකය පුරා ඉන්නවා. ඒක නිසා මේකම තව කෙනෙක් වුණත් අරන් විකුණන්න දාලා තියෙන්න පුලුවන්. ඒක නිසා තව පොඩ්ඩක් වෙලාව අරන් මේ අපි විකුණන්න හිතාගත්ත Product එකේ රූපයක් Download කරලා Google එකේ Image search කරලත් බලන්න. එතකොට Ali express එකේ ඇරෙන්න වෙන කොහේ හෝ මේක විකුණන්න තියෙනවා නම් අපිට බලාගන්න පුලුවන්.

පියවර 03 - භාණ්ඩය eBay හි විකිණීමට මුදලක් තීරණය කිරීම සහ මාතෘකාව සකස් කරගැනීම.

ඔයා Ali Express එකේ ගන්න භාණ්ඩය 10\$ කියලා අපි හිතමු. එතකොට ඔයා මේක eBay එකේ විකුණන විට 50\$ වගේ මුදලක් සිතුවොත් ඒක ගැලපෙන්නෙ නෑ. ඒක නිසා අපි හිතන්න ඕන කරුණු කිහිපයක් තියනවා. පලවෙනිම දේ තමයි අපි අලුත්ම Seller කෙනෙක් නිසා ලොකු ගාණකට මේක අපෙන් කෙනෙක් ගනිද් කියන එක. ඒක නිසා මේකට සාධාරණ මුදලක් තමයි අපි නිෂ්චය කරගන්න ඕනේ. අපේ මේ භාණ්ඩය විකිණුනොත් eBay එකෙන් එහි මුදලින් 10% ක් ලබාගන්නවා. එතකොට ඒ ගාණත් අපි අයින් කරගන්න ඕනෙ. තවද මෙහි මුදල් හුවමාරුවෙන් විට 10% ට ආසන්න ප්‍රමාණයක් PayPal මගින් අය කරගන්නවා. ඉතින් ඔයාලට 20% පමණ මුදලක් කොහොමත් අහිමි වෙනවා. ඒක නිසා මම යෝජනා කරනවා පලවෙනිම විකිණීම කරද්දි 5\$-10\$ වඩා ලාබයක් තියාගන්න උත්සාහ කරන්න එපා. ඔයාලා කට්ටක් කාලා මේක ගොඩදාගන්නොත් අනාගතයේදි එක භාණ්ඩයකින් 100\$ පවා ලාබ තියාගන්න පුළුවන්. මෙහි මුදල් ගණනය සිද්ද කරගන්න කියක් කැපෙනවද, කියක් ලාබද වගේ දෙවල් ඔයාට හිතාගන්න බැරි නම් ඒ ගණන් හදලා දෙන Free Websites තියනවා. ඔයා Google කරන්න eBay Dropshipping Profit Calculator කියලා. ඕනතරම් මේ ගණන් ටික හදාගන්න ක්‍රම තියෙනවා.

මේ මුදල තීරණය කිරීම සම්පූර්ණයෙන්ම වගේ ඔබ සතු වගකීමක්. ඔබට අවශ්‍ය නම් පමණක් පහත තියන ආකරයට YouTube කිරීමෙන් ක්‍රම බලාගන්න පුළුවන්. නමුත් තමන්ගේම ක්‍රමයකින් පොඩි ලාබයකින් මේක කරගන්න එක ගොඩක් වටිනවා.

- How to decide the price in eBay Dropshipping
- Free websites to calculate dropshipping income

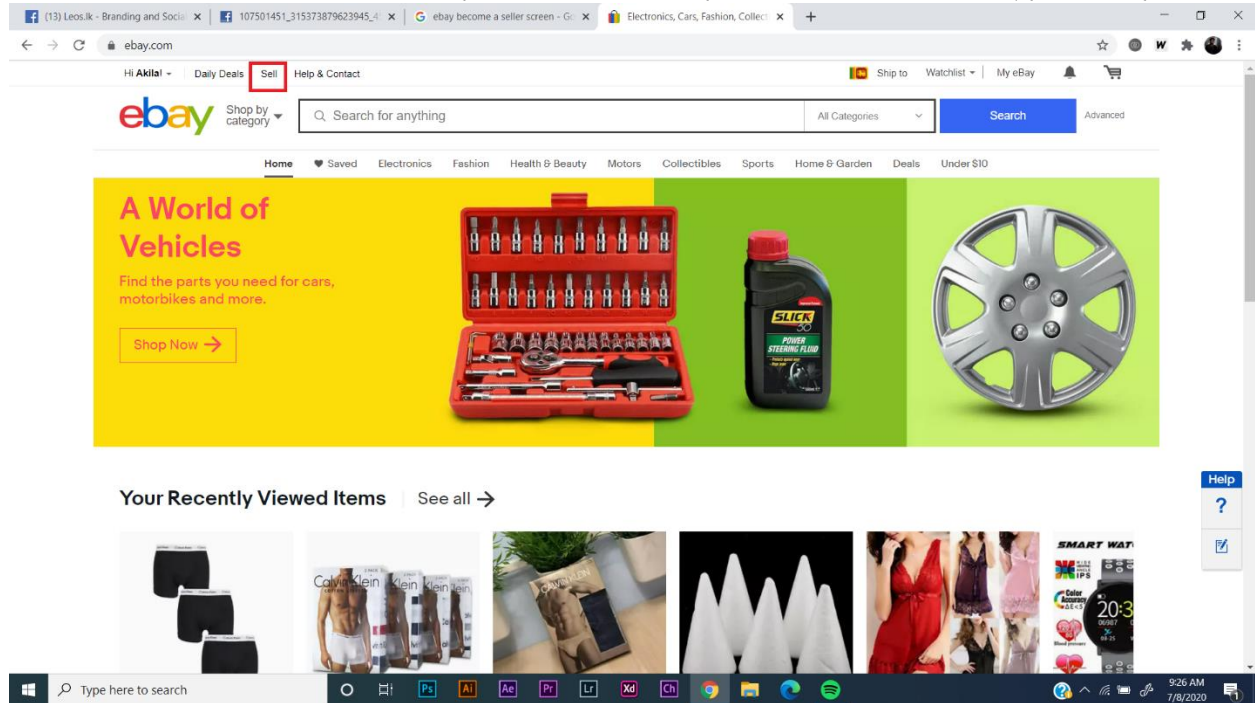
ඒත් ඔබ විකුණන භාණ්ඩය දැමූ පමණින් eBay එකේ උඩටම එයිද එන අයට පෙන්න? අපෝ නෑ කවදාවත් වෙන්වෙන්නේ නැති වැඩක්. ඒක නිසා භාණ්ඩය SEO කිරීම ඉතා වැදගත්. එනම් Search Engine Optimization කිරීම. කෙනෙක් Back covers කියලා eBay එකේ හෙවිවම අපේ එක උඩට එන එක තීරණය වෙන සාධකය තමයි ඒ. ඒක නිසා ඔයාලා දෙයක් විකුණන්න කලින් අනිවාර්යෙන්ම ඒ අදාල දේ eBay එකේම Search කරලා උඩින්ම එන අය දාලා තියන Topics ටිකක් Copy කරලා බලන්න මොනවද ඒවායෙ තියන පොදු වචන කියලා. මෙහි මිලහට ඇති Fiverr පිළිබඳ කොටසේ Keywords හොයාගන්න කෙටි ක්‍රමයක් රූප සමඟින් දක්වා ඇත. ඔයාගෙ භාණ්ඩයේ මාතෘකාවටත් ඒ වගේ තියන පොදු වචන එහෙම අමතක කරන්නේ නැතුව දාන්න.

පියවර 04 - භාණ්ඩය eBay හි විකිණීම

සම්පූර්ණයෙන්ම මෙය කියවා නිම කිරීමෙන් පසුව මෙය ආරම්භ කරන්න. කියවන ගමන් කරන්න යන්න එපා අනාභවශ්‍ය උපදෙස් මහහැරීමට ඉඩ ඇත.

අපිට eBay ගිණුමක් තිබූ පමණින් එහි භාණ්ඩ විකුණන්න බෑ. අපි ගාව තියන සාමාන්‍ය ගිණුම් වගරියට අපි කියන්නේ Buyer Account කියලා. එම ගිණුම් මගින් කල හැක්කේ භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම පමණයි. ඔබගේ eBay ගිණුමේ

Become a Seller ලෙස පහල රූපයේ පරිදි Option එකක් ඔබට දැකගත හැක. එය Click කර අදාල ලෙස දත්ත පුරවා



ඔබට eBay Seller Account එකක් නිමර්ණය කරගත හැක. එම ක්‍රමය පියවරෙන් පියවර Video එකක් නරඹමින් කිරීම වඩාත් යෝග්‍ය වේ. How to make a eBay Seller account in Sinhala කියලා YouTube එකේ ගැහුවම මේක සිංහලෙන් පියවරෙන් පියවර සකස් කරගන්නා ආකාරය ඔබට බලාගත හැක. මෙම පොත මගින් මගේ අරමුණ වන්නේ ඔබට ක්‍රමය පැහැදිලි කර දීමයි. ගිණුම් සකස් කරගැනීම ඔබට බාරය. එය ඉතා පහසු මෙන්ම ඕනෑම තැනක සරලව ඇති ක්‍රමයකි. කිසි කෙනෙක් කියලා නොදෙන කොටස ඔබට ලබාදීමයි මගේ අරමුණ. අපි පෙර කතා කල භාණ්ඩයක් සොයාගැනීමේ ක්‍රම ඔබට ලෙහෙසියෙන් සොයාගත නොහැක. ඔබ Seller Account එකක් සකසා ගත් පසු මිලහ පියවර වන්නේ විකිණීමට අදාල භාණ්ඩය List කිරීමයි. සරලව කියනවා නම් Post කිරීමයි. නමුත් මෙහිදී පිළිවෙලට වැඩක් කිරීම ඉතා වැදගත් වේ. එම නිසා එය List කිරීමට පෙර Word හෝ Excel නව පිටුවක් ගෙන එහි Ali express එකෙහි ඇති අපි විකිණීමට ඉන්නා භාණ්ඩයේ නම සහ එහි ඇති විස්තරය Copy කරලා paste කරගන්න. තවද එම භාණ්ඩයේ Link එකද Save කරගන්න. Link එක Save කරගැනීම ඉතා වැදගත් වේ. යම්කිසි අවස්ථාවක ඔබ eBay එකෙහි එය විකුණා කෙනෙක් එය මිලදී ගත් පසුව ඔබට එය ඔහුට යැවීමට Ali express එකෙන් සොයාගැනීමට නොහැකි වුවහොත් විශාල පාඩුවක් සිදුවේ. Link එක කියනවා නම් බය වීමට දෙයක් නැත. ඉතින් ඊළඟට Ali එකෙන් Product එකේ Photos ටිකක් ඔක්කොම Download කරගන්න. දැන් eBay හි වම් පස උඩම ඇති List an item එකට යන්න.

මෙතැනදී අපි කරන්න ඕන දෙයක් කියනවා. Ali Express එකේ කියන නමම අපි ගෙනල්ලා මෙතනට දැමීමට මේක විකිණෙන්න වගේම අදාල Pages වල උඩට එන්න තියෙන්නේ අඩු අවස්තාවක්. ඒක නිසා දැන් අපි කරන්න ඕනෙ මේකේ නම Ebay එකට ගැලපෙන විදියට වෙනස් කරගන්න එක. ඒක කරන්න පුළුවන් හොඳම විදිය තමයි ඔයා හිතන්න ඔයා විකුණන්නේ Gents Watch එකක් කියලා. ඉතින් ඔයා Ebay එකේ Gents Watch කියලා ගහලා බලන්න..එතකොට පලවෙනි පිටුවෙම එනවා නේ Watch List එකක්ම. දැන් බලන්න මේවා පලවෙනි පිටුවට එන්න කියන හේතුව මොකක්ද කියලා. ඒ තමයි Keywords. ඉතින් ඔයාට තියෙන්නේ ඔයාගෙ Item එක Gents Watch නම් ඒකට අදාල Keywords ටික හොයාගන්න එක. මම කලින් කිව්වා වගේ Gents Watch කියන පිටුවට ගිහින් ඒකේ හැම නමක්ම Copy කරලා දාගන්න Word Document එකකට. ඊට පස්සේ බලන්න ඒ හැම නමක්ම කියන පොදු වචන මොනවද කියලා. අන්න ඒ පොදු වචන ටික හොඳට වෙන් කරගෙන ඔයා විකුනන භාණ්ඩයේ නමටත් ගාට

ගැලපෙන්න ඒ Keywords යොදන්න. ඔයාට Keywords හොයාගන්න අමරුයි නම් පහල Fiverr කොටසේ නියතවා කෙලින්ම Keywords ටික ගන්න පුලුවන් Software එකක්. ඒ විදියට කලත් ගැටලුවක් නෑ නමුත් හැමවිටම තාක්ශනයට වඩා තමන්ගේ මොළය විශ්වාස කරන්න පුරුදු වෙන්න. මම දැන් උදාහරණයක් මගින් මේ නම හදාගන්න විදිය පෙන්න්නම්. ඔයාල හිතන්නකෝ මම විකුණන්නේ Gents Watch එකක්. ඒකට මට ආව Keywords තමයි Gents , Quality , Stylish , Professional කියලා. ඔන්න බලන්න නම හදාගන්න විදිය

Ali Express එකේ තිබුන නම : Gents silver wristwatch 10mm waterproof shockproof for men

ඒක මම හදාගන්න විදිය : Stylist Gents Professional Silver High quality 10mm Wristwatch

දැක්කද මම Ali express Title එකේ තිබ්බ අනවශ්‍ය වචන ටිකක් අයිත් කරලා මට ඕන ගානට මේක වෙනස් කරගන්නා. මේ වගේම ඔයාලා භාණ්ඩයේ Description එකටත් මුලට පටන් ගන්න තැනටම පුලුවන් නම් Keywords ටික දාලා ගලපලා වාක්‍යයක් එකතු කරන්න. Keywords වැඩි වෙන තරමට ඔයාට ඔයාගෙ භාණ්ඩය අදාල ලිස්ට් වල උඩටම ගන්න පුලුවන්.

ඉතින් මිලගට පහලට පහලට නියත විස්තර ටික පුරවන් එන්න. ඔයාට එනවා Photos එකතු කරන්න මගදි. ඉතින් ඔයා වැඩේට අලුත් නම් ඔයා විකුණන ඒකේ පාට කිහිපයක් කියනවා නම් මෙනහින් තමයි ඒක හදන්න වෙන්නේ. ඒත් පලවෙනි භාණ්ඩ කිහිපය Variations නැතුව තනි විදියට විකුණන්න. අත්‍යාවශ්‍යමයි කියලා හිතෙනවා නම් ඔයාලට පුලුවන් වෙනම ඒ ඒ අදාල වණර් වලට රූප සහා මිල ගනන් යොදන්න. මෙනෙදි වෙන එක වාසියක් තමයි ඔයා විකුණන ඔරලෝසුව 20\$ නම් ඔයා මේකේ Band එක වෙනම 5\$ වලටත් විකුණනවා නම් එතකොට ඔයා මෙක විකුනන්න දැම්මා ම ගන්න එන අයට ගාන පෙන්න්නේ 5\$-20\$ කියලා. ඉතින් එතකොට 5\$ වලට ඔරලෝසුව ගන්න පුලුවන් කියලා ගොඩක් අය මේක බලන්න එන්න ඉඩ තියනවා. අන්තිමට ඔයාට හම්බෙනවා Shipping කියලා තැනක්.

Shipping දාන වෙලාවට පටන් ගත්ත ගමන් World Wide Free Shipping නම් දෙන්න උත්සාහ කරන්න එපා. මොකද ඔයා හරියටම Ali express එකෙන් හරි භාණ්ඩය ගන්න තැනින් හරි විස්තර නොබලා මේ වැඩේ කරලා නම් ලොකු ප්‍රශ්නයක් වෙනවා. අනිත් දේ තමයි ලංකාව ඉන්දියාව පකිස්තානය බංග්ලාදේශය වගේ රටවල් වලට විකුණන්න එපා බඩුව ආවත් ආවේ නෑ කියලා Complain දානවා එයාලා. ඒක නිසා ඔයා පලවෙනියටම විකුණන දේ ඇමරිකාවට සහා යුරෝපයට විතරක් විකුණනවා කියලා දාන්න. ඉතින් ඊට කලින් ඔයා තෝරගත්ත භාණ්ඩය ගන්න තැනට ගිහින් බලන්න ඒක ඇමරිකාවට සහ යුරෝපයට Free Shipping දෙනවද නැද්ද කියලා. එහෙම දෙන්නේ නැත්නම් ඒකට යන අදාල මිල ගනන් ඔක්කොම Word Document එකකට දාගන්න. ඉන් පසුව ගානට අදාල විස්තර ටික පුරවන්න. Ships From කියන තැනට China කියලා දාලා නගරය විදියට Beijing හරි චීනය ඇතුලේ කියන නගරයක් හරි දෙන්න.

Ebay Trick : පුලුවන් නම් පලවෙනියටම විකුණන එක Dropship නොකර ඇත්තටම ලංකාවේ කියන එකක් බලලා යවන්න. මෙහේ මහපු ඇදුමක් හරි කමක් නෑ. එතකොට අපිට Ships From කියන තැනට SriLanka කියලා දාලා පලවෙනි එක යවන්න පුලුවන්. එතකොට Ebay එක හිතන්නේ නෑ අපි Dropshipping කරන කෙනෙක් කියලා

මෙම පොත මගින් ඔබ නොදන්න මාගර් පෙන්නුම් කරදීමක් තමයි බලාපොරොත්තු වෙන්නේ. ඒක නිසා මේ සියලුම පියවර මෙමගින් දැනගෙන පලමු වර සිදු කිරීමේදී YouTube Video එකක්ද ආධාර කරගන්න ලෙස මම කරුණාවෙන් කියනවා. මොකද මේ පියවර පොතක් මගින් පැහදිලි කිරීම ඉතා අපහසු නිසාවෙනි. දැන් ඔබ ඔබගේ භාණ්ඩය eBay හි විකිණීමට සූදානම්.

පියවර 04 - PayPal භාවිතය සහ ගනුදෙනු

හරි දැන් බලමු අපේ eBay එකේ දාපු Product එක කොහේ හෝ රටක ඉන්න විදේශිකයෙක් ගත්තම මොකක්ද කරන්න ඕනෙ කියලා. අපිට eBay එකෙන් Email එකක් එනවා කෙනෙක් මේක මිලදී ගත්ත ගමන්. ඒත් මේක ඔයා හරියට කරනවා නම් හැමතිස්සෙම eBay එක Check කරන්න, කෙනෙක් මේක ගත්තද කියලා බල බල. ඉතින් කෙනෙක් ගත්ත ගමන් ඔයාගේ PayPal එකට ඒ මුදල වැටෙනවා. ඒත් සමහර ගත්ත කෙනාගේ ලිපිනය ඔයාට හම්බවෙනවා. දැන් තමයි අර මම කලින් Link එක Save කරගන්න කිව්ව එකේ වැදගත්කම එන්නේ. ඒ Link එකෙන් Ali එකේ අදාල භාණ්ඩයට ගිහින් Buy Now එකට යන්න. ගිහින් ඒකේ ලිපිනය සහ නම වෙනුවට ඔයාගෙන් eBay හි මිලදී ගත්ත කෙනාගේ විස්තර ලබාදිලා Buy Now කරන්න. එතකොට ඔයාගෙ බැංකුවෙන් අදාල මුදල අඩු වෙලා ඒ භාණ්ඩයට අර ඔයාගෙන් ගත්ත කෙනාට කෙලින්ම යයි. ඔයාට දෙනවා Ali express එකෙන් මේ සඳහා Tracking නම්බර් එකක්. ඔයා ඒක Copy කරගෙන ආයෙම යන්න eBay එකට. ඒකේ නියනවා වෙනම තැනක් ඔයා භාණ්ඩය මිලදී ගත්ත කෙනාට යැව්වද නැද්ද අහලා, එයාලට Confirm කරගන්න. ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ දැන් අරහෙන් ඒක යවලා තියන නිසා අදාල Tracking Number එක එතන Paste කරලා Ship කරා කියලා Confirm කරන්න. එතකොට කෝ දැන් අපිට සල්ලි? අපෙන් මිලදී ගත්ත කෙනා අපිට ගෙවුව ගාණ බැර වෙන්නේ අපේ PayPal ගිණුමට. ඒකෙ ගාණක් එකතු වුණාම ඔයාට පුලුවන් ඒ මුදල කෙලින්ම ඔයාගෙ බැංකුවට ගෙන්න ගන්න.

ඉතින් මේ ක්‍රමයෙන් ඔයාට සල්ලි ගෙන්න ගන්න නම් අනිවාර්යෙන්ම PayPal ගිණුමක් තියෙන්න ඕනෙ. ඒක හදන විදිය ඔයාලට ඕන තරම් YouTube එකෙන් බලාගන්න පුලුවන්. නමුත් මම සරලව කියලා දෙන්නම්. ලංකාවට තවමත් නීත්‍යානුකූලව PayPal සේවාව ලබාදිලා නෑ. ඒක නිසා අපිට Location එක ශ්‍රී ලංකා ලෙස දමා මුදල් ගෙන්වා ගැනීමේ හැකියාවක් තාම නෑ. නමුත් ඔබට පිලිපීන් හෝ මැලේසියා ලෙස දමා දුරකතන අංකයක් නොදමා Mobile Confirmation පියවර Skip කර PayPal ගිණුම සකස් කරගත හැක. ඔබගේ සියලු මුදල් රඳාපවතින්නේ මේ මතයි. එම නිසා මෙය නිවැරදි ලෙස සකස් කරගැනීම ඉතා වැදගත්. How to make PayPal in Sinhala ලෙස Type කර පියවරෙන් පියවර මෙය ඔබට බලාගත හැක. මෙම පොතෙහි අවසානයේ සියලුම වීඩියෝ සඳහා ලින්ක් ඇත.

ඇත්තටම මේ Paypal හැදිල්ල කාලෙන් කාලෙට එක එක Restrictions නිසාත් එක එක යාවත්කාලීන කිරීම් නිසාත් වෙනස් විදි වලට කරන්න වෙනවා. 2020 දී වෙච්ච දේ එක්ක අපිට Mobile Confirmation පියවර පන්නලා යන්න බැරි වෙනවා පිලිපීන් විදියට හැදුවොත්. ඒක නිසාම මේකට විසඳුමක් තියනවා. ඒ තමයි අපි Account එක හදද්දි හදන්න ඕනෙ Business Account එකක් විදියට. එතකොට ඔයාට පුලුවන් ශ්‍රී ලංකාවෙ නම්බරයක් දාලා මේක Confirm කරගන්න කිසිම අවිලක් නැතුව. මේ පොතේ යටම තියන Link එකෙන් ඔයාට ඒ ක්‍රමය වඩාත් පැහැදිලිව බලාගන්න පුලුවන්

ඕනම අයෙකුට මෙය ඉතාම පහසුවෙන් කල හැකි අත්තප්පාල ව්‍යාපාරයකි. මෙය 100% නීත්‍යානුකූල වන අතර ඕනෑම වෙබ් අඩවියක් ඔබට මේ සඳහා යොදාගත හැක. තවද ඔබට eBay වැනි ඔබේම වෙබ් අඩවියක් Shopify හරහා නිමර්ණය කරගනිමින් මෙය වැඩි දියුණු කරගනිමින් ඉතා විශාල මුදල් ඉපයීමට හැකිය. නමුත් ඔබ අනිවාර්යෙන්ම ලබා ගත යුතු ආරම්භය සහ ඒ සඳහා යොමු විය යුතු ආකාරය තේරුම්ගන්නට ඇතැයි මම සිතමි.

තමන්ගේ හැකියාව Online විකුණන Fiverr

මෙය ගැලපෙන්නේ කාටද?

- කුමක් හෝ අලෙවි කළ හැකි හැකියාවක් සහිත ඕනම කෙනෙකුට

මෙහි ආදායම කොහොමද?

- අනුමාන කිරීමක් කළ නොහැක. මහත්සි වෙන විදියට සහා තමන්ගේ Quality එක මත මුදල තීරණය වේ. හොඳින් Quality වැඩ කරනවා නම් දවසට පැය 08ක් වගේ උනන්දුවෙන් මහත්සි වෙනවා නම් මාසෙකට ලක්ශ 1-2 අතර උපයාගත හැක.
- ලක්ශ 10ට වඩා උපයන ඉතා විශාල ප්‍රමාණයක් ඇත.
- ලංකාවේ බහුලවම සිදුවන Part-time Online රැකියාවයි.

Fiverr යනු කුමක්ද?

ගොඩක් අය දන්නවා වගේම Fiverr කියන්නේ ලෝකේ තියන ලොකුම Freelancing website එක. මොකක්ද මේ Freelance කියන්නේ? ඒ කියන්නේ ඔයා කෙනෙක්ගේ යටතේ නැතුව වෙනම ව්‍යාපරයක් කරන්නෙන් නැතුව ඔයාගේ සේවාව ආදල අයට ලබාදෙනවා කියන එක. ඉතින් Fiverr එකෙන් කරන්නේ Freelance කරන අයව සහ සේවාවල් අවශ්‍ය අයව එකිනෙකා හා සම්බන්ධ කරලා දීමයි. එතකොට මොනවද අපිට මේකේ කරන්න පුලුවන් දේවල්. ගොඩක් අය හදාගෙන තියනවා මතයක් මේක කරන්න පුලුවන් Graphic Design විතරයි කියලා. Fiverr හී වඩාත්ම Trending Category එක Graphic Design වුණත් එහි ඕනම හැකියාවක් විකිණිය හැකි. ඉතාමත් සරල උදාහරණයක් මම මේකට ඔබට ලබාදෙන්නම්.

අපි දන්නවා වෙන රටවල් වල කට්ටිය ආදර සම්බන්ධතා තියාගෙන ඉඳලා වෙන් වුණාට පස්සේ අනිත් කෙනාට එක එක විහිලු එහෙමත් නැත්නම් Pranks කරනවා, එක එක තෝන්ඩි දානවා වගේ දේවල් කරනවා. ඉතින් අපේ රටේ කෙනෙක් ඉන්නවා මේවාට Videos කරලා දෙන. එයා කරන්නේ අදාල කෙනාගෙන් Order එක ගන්නවා එයාට අවශ්‍ය කෙනාගේ නම එක්ක. Video එක විදියට කරන්නේ කොලේක ඒ නම ලියලා කැලයක් මැද්දෙන් ඇවිදන් ගිහින් වලක් කපලා ඒ වලට අර නම ලිව්ව කොලේ දාලා වහනවා. විනාඩි 2-3 වගේ යන පොඩි Videos. බලන්න ඒක කොච්චර Creative Idea එකක්ද? මේ වෙද්දි එයා 5000\$ වලට වඩා ඒකෙන් හොයලා තියෙනවා. ඉතින් ඔයාලා

Freelance කරන්න හැකියාවක් නෑ කියලා හිතලා ඔක්කොම අතැරලා දාලා නම් ඉන්නේ ඒකෙන් දෙයක් ගන්න බලන්න. ඉන්දියාවේ ඇදුම් මහන අය පවා Fiverr කරනවා. එයාලා වෙන රටවල අයට අවශ්‍ය Customized ඇදුම් Embroidery වගේ එව්වා කරලා එයාලට යවනවා. ඉතින් Computer එකෙන්ම කරන්න පුළුවන් දෙයක් ඕනෙ නෑ Fiverr හරහා Freelance කරන්න.

හරි අපි යමු කතාවට. ඔයා විකුණන්න යොදා ගන්න හැකියාව තීරණය කිරීම ඔයා සතු වගකීමක්. මම ඔයාලට දැනගන්න ගොඩක්ම Trending වගේම වැඩ එන Fields ටික පහලින් දන්නම්

- Graphic Design - Logo Design / Flyer design / Album Design ඇතුළු සියලුම Graphic වැඩ
- Content Writing in English
- Translations
- Web designing and software Engineering
- Circuit Board Designing
- 3D Modeling and Architecture

ඔය උඩින් දාලා තියෙන්නේ ලංකාවේ අය ගොඩක්ම කරන කිහිපයක් විතරයි. මේ වගේ එකී මෙකී නොකී සැහෙන්න දේවල් තියෙනවා මේ වෙබ් අඩවියේ කරන්න පුළුවන්. ඔයාට මොකක්ම හරි හැකියාවක් තියනවා නම් විනාඩියක් වත් හිතන්න එපා කෙලින්ම යන්න Fiverr.com එකට, ගිහින් ඒකේ Search Bar එකේ ඔයාගෙ හැකියාව ගහලා මම කියනවාට බලන්න කිදෙනෙක් ඒ හැකියාවෙන් හම්බකරනවද කියලා. ඉතින් මම හිතනවා මේ Fiverr කියන්නේ මොක්කද කියලා ඔයා තෙරුම් ගන්න ඇති කියලා. Fiverr වගේම තව Freelancer / Upwork කියලත් මේ වැඩෙම වෙන වෙබ් අඩවි තියනවා. මේ හැම එකකම වෙන්වෙන එකම දේ නිසාත් වැඩියෙන්ම භාවිත වෙන්නේ Fiverr නිසාත් මම පියවරෙන් පියවර Fiverr එකේ ඉදිරියට යන ආකාරය කියලා දෙන්නම්.

Fiverr Account එකක් සෑදීම සහා නීති මාලාව

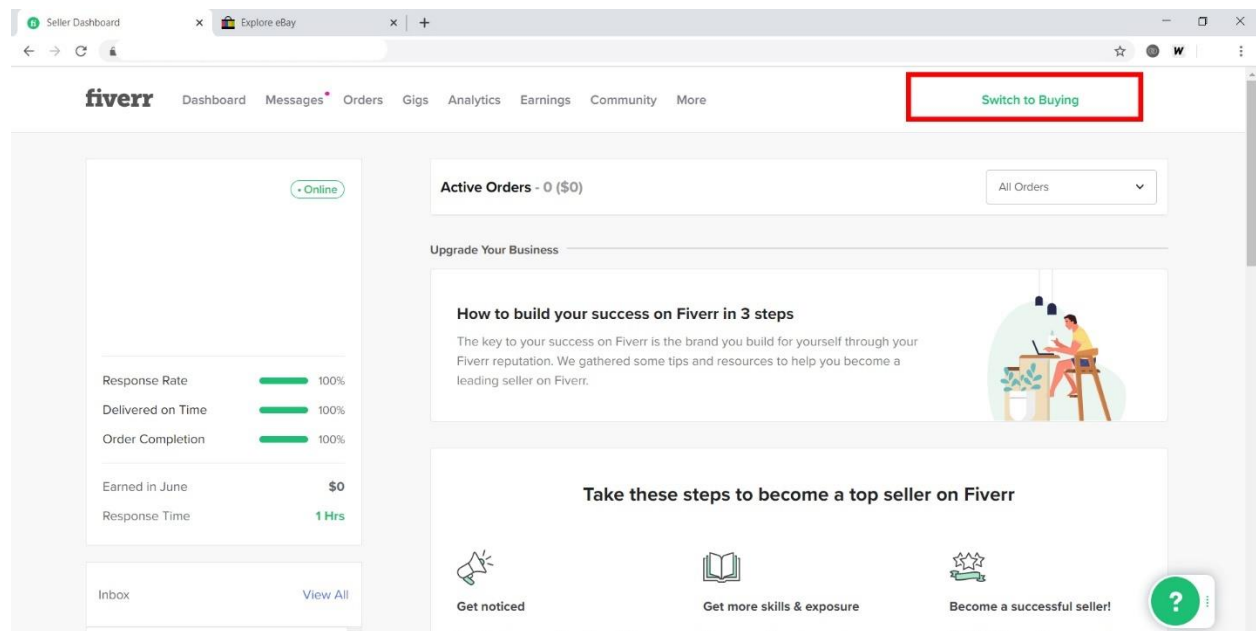
ඇත්තටම මේකෙන් Account එකක් හදන එක නම් හරිම සරල වැඩක්. සාමාන්‍ය විදියට නම ගම විස්තර දාලා Account එකක් හදාගන්න තමයි තියෙන්නෙ. මෙයාලා බැංකු ගිණුම් විස්තර මුකුත්ම ඔයාගෙන් ඉල්ලන්නේ නෑ. මේකේ ඔක්කොම වෙන්නේ Account එක හදාගන්නට පස්සේ. මතක තියාගන්න කවදාවත් එකම Lap එකක හෝ ජංගම දුරකතනයක Fiverr ගිණුම් දෙකක් තියාගන්න එපා මොකද එහෙම වුණොත් ඒ ගිණුම් දෙකම නැති වෙන්න ඉඩ තියෙනවා. Fiverr කියන්නේ ටිකක් නීති තද වෙබ් අඩවියක්. මේක හදද්දී ඔයා ඔයාගෙම රූපයක් හරි Logo එකක් හරි අනිවාර්යෙන්ම Profile Photo එකට දාගන්න. හිස් තියන්නවත් වෙන විකාරවත් දාන්න යන්න එපා එහෙම උනොත් ඔයාගෙ ගිණුම එයාල අයිත් කරන්න ඉඩ තියෙනවා. ඊළඟට කරන්න ඕන දේ තමයි GIG එකක් නිමර්ණය කරන එක. මොකක්ද මේ GIG එකක් කියන්නේ. මම කිව්වා වගේම Fiverr එකේ ඔයාට විවිධ හැකියාවන් දෙකක් තියෙනවා නම් ඒ දෙකම වුණත් කරන්න පුළුවන්. ඒක නිසා තමයි මම කිව්වේ මෙයාලා Account එක හදද්දී ඔයාගෙන් විස්තර මුකුත් ගන්නේ නෑ ඒවාට අදාලව. මොකද Account එක හැදුවට පස්සේ ඇතුලෙන් තමයි හැමදේම තීරණය කරන්නේ. එතකොට GIG එකක් කියන්නේ ඔයාගෙ හැකියාව ප්‍රදර්ශනය කරන Showcase එකක් වගේ එකක්. ඔයා ගිවිසුම් එකක් හදනවා කියලා කරන්නේ ඔයාගෙ හැකියාව ගැන නමක් විස්තරයක් එක්ක ලොටෝ කිහිපයක් එකතු කරලා පොඩ් Sub Profile එකක් වගේ එකක් හදන එක. මේ වගේ ඔයාට තියන හැම හැකියාවටම වෙනමම GIG එකක් හදාගන්න පුළුවන්. උදාහරණයක් ලෙස කියනවා නම් කෙනෙක් Logo එකක් Design කරගන්න ඕන

වෙලා Fiverr එකට ඇවිල්ලා Logo Designing කියලා Search කළොත් එයාට ප්‍රතිඵල විදියට පෙන්න්නේ Logo Designers ලා දාපු GIGs. ඉතින් තනිකරම ඒකේ Quality එකෙන් තමයි එන කෙනා ඔයාගෙ Quality එක තීරණය කරගන්නේ.

සුපිරිම GIG එකක් නිමර්ණය කරගන්නේ කෙසේද?

මේක මම උදාහරණයක් ලෙස ලියලා දෙන්නම්. මේක ඔයා කරන ඕනම ක්ෂේත්‍රයකට අදාලයි. අපි උදාහරණයට ගමු ඔයා Logo Design කරන්න හැකියාවක් තියෙන කෙනෙක් කියලා .දැන් ඔයා GIG එක හදන්නයි යන්නේ. ඒත් ඔයා වගේම Logo හදන අය දහස් ගාණක් මේකේ ඉන්නවා. එතකොට කෙනෙක් ඇවිල්ලා Logo Designer කියලා ගැහුවම Search Results දහස් ගාණක් එනවා. එතකොට අපි කොහොමද අපේ GIG එක උඩට එන විදියට හදන්නේ. අපි කියනවා මේකට GIG Ranking කියලා. දැන් මම කියලා දෙන්න යන්නේ මේක කරන විදිය පියවර කිහිපයකින්. මුලින්ම ඔයාලට Word or Excel හිස් පිටුවක් ගන්න වෙනවා. මම Logo Design උදාහරණෙන් මේක කිව්වට මේක ඕනම එකකට පොදුයි. ඒක නිසා අනිවාර්යෙන්ම හොඳින් තේරුම් ගන්න.

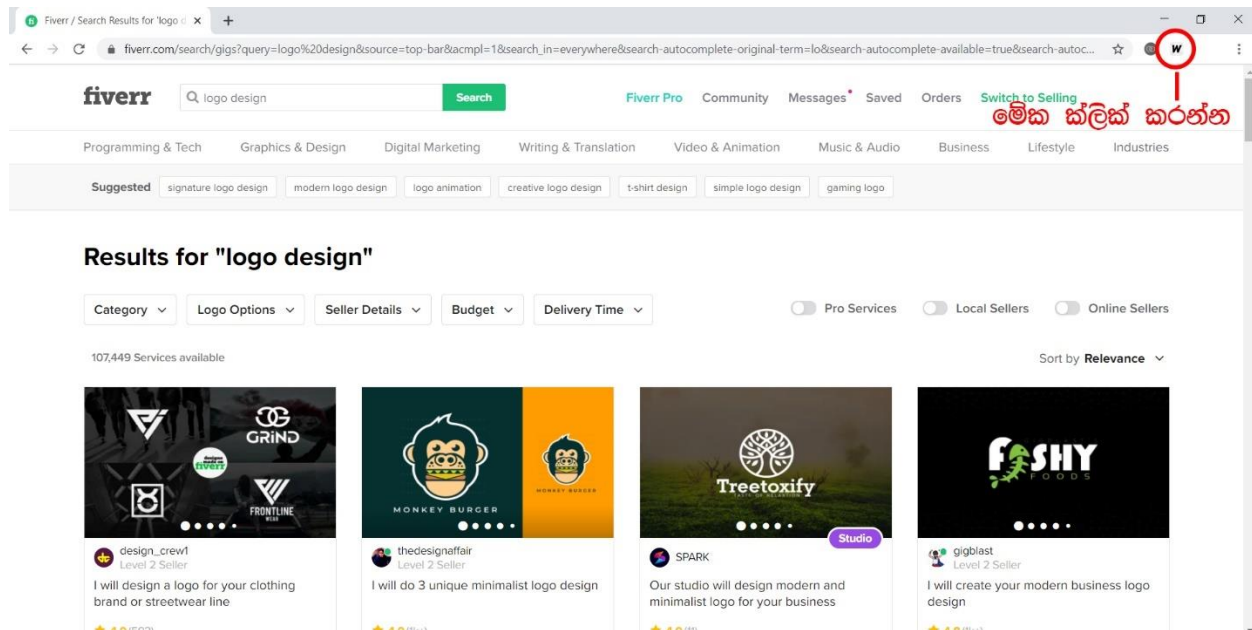
ඔයාගේ Account එකේ Buyer Mode එක On කරගන්න පල්ලේභා රූපයේ පෙන්නලා තියන විදියට.

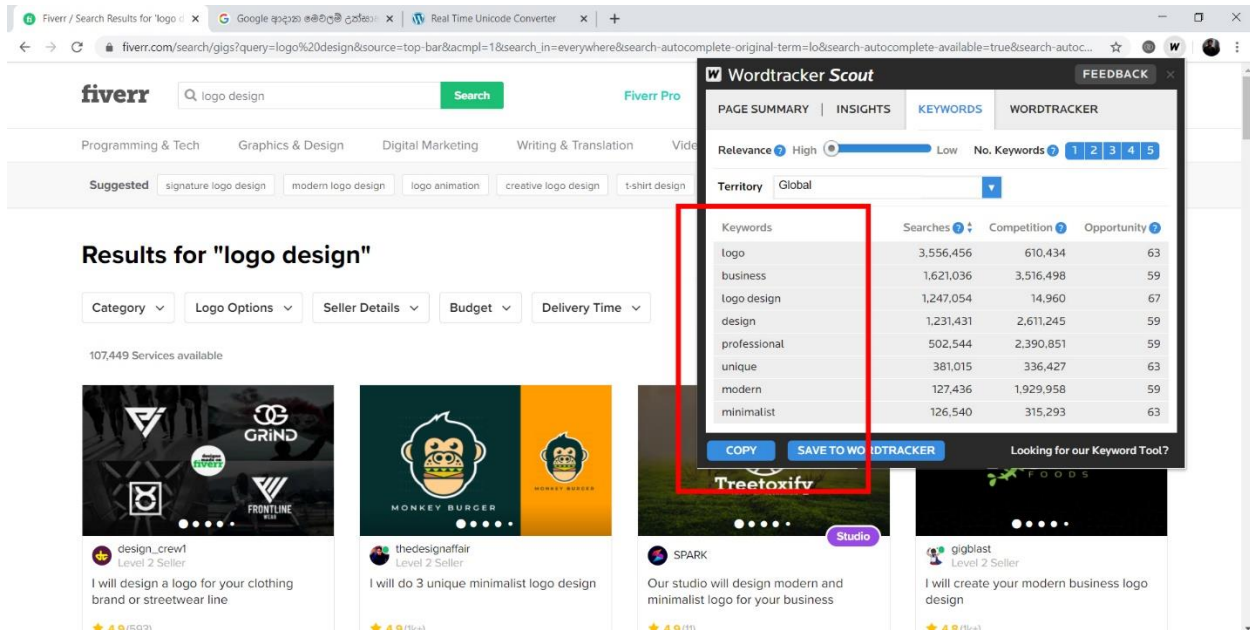


දැන් ඔයා සේවා සපයන්නෙක් නෙවෙයි සේවා මිලදී ගන්න කෙනෙක් විදියටයි ඉන්නේ. දැන් අපි කරන්නේ මේකේ Search කරන තැන ගහනවා Logo Design කියලා. එතකොට අපිට එනවා Fiverr එකෙ පලවෙනි පිටුවේ ඉන්න Logo Designers ලගේ GIGs. ඉතින් දැන් අපිටත් ඕනේ මේ වගේ අපේ GIG එකක් උඩට ගන්න. එහෙනම් අපි කරන්න ඕන

දේ තමයි මේ උඩම නියත ගිණි වල නියත Key Words මොනවද, ඇයි මේවා උඩට ඇවිල්ලා තියෙන්නේ කියන එක තේරුම් ගන්න.

ඔයා දැන් උඩම නියත GIG 10 වෙන වෙනම Open කරන ගමන් ඒවායේ නියත මාතෘකාවයි විස්තරේට තියෙන ටිකයි Copy කරලා ගෙනල්ලා කලින් Open කරගන්න Word Document එකේ Paste කරන්න. දැන් මේක හොඳම ගිණි 10ට 15ට වගේ කරාම ඔයාගෙ Word Document එකේ හොඳ දත්ත ටිකක් එකතු වෙලා තියනවා. දැන් ඔයා මාතෘකා ටික අරගෙන ඒ හැම එකේම නියත පොදු වචන ටික පොඩ්ඩක් වෙනම පොතක් අරන් ලියාගන්න. පොදු වචන කියන්නේ හැම එකේම තියෙන්න ඕනෙ කියන එක නෙවෙයි වැඩියෙන් යෙදිලා තියන වචන මොනවද කියන එක වෙන් කරගන්න. ඔය විදියටම ඔයා එකතු කරගන්න විස්තර වලත් වැඩියෙන් එයාලා දාලා තියෙන වාක්‍ය සහ වචන මොනවද කියන එක බලාගෙන පොතක හොඳ Note එකක් දාගන්න. දැන් ඔයාට තියෙනවා ඔයාට අදාල Category එකේ GIG එකක් හදද්දි අවශ්‍යම වෙන වචන ටික. මේ වැඩේ කරන්න සමහර විට ඔයාට දවසක් විතර යන්න ඉඩ තියනවා මොකද පරිස්සමට උවමනාවෙන් කරන තරමට වචන හම්බවෙනවා වැඩි. අපි මේ වචන වලට කියනවා Key Words කියලා. ඔයාලට මේ ක්‍රමේට Keywords හොයන්න අමාරුයි වගේ නම් Google Chrome වල තියනවා wordtracker Scout කියලා Plugin එකක්. සාමාන්‍යයෙන් Google එකට ගිණිත් ඒ නම Type කරලා මේක ඔයාට Install කරගන්න පුළුවන්. ඊට පස්සේ ඔයාට අවශ්‍ය ඕනම පිටුවකට ගිණිත් මේ Plug in එක Run කර විට එම පිටුවට අදාල Keywords ඔයාලට බලාගන්න පුළුවන්. පහල රූප වල ඇති පියවර බලන්න.

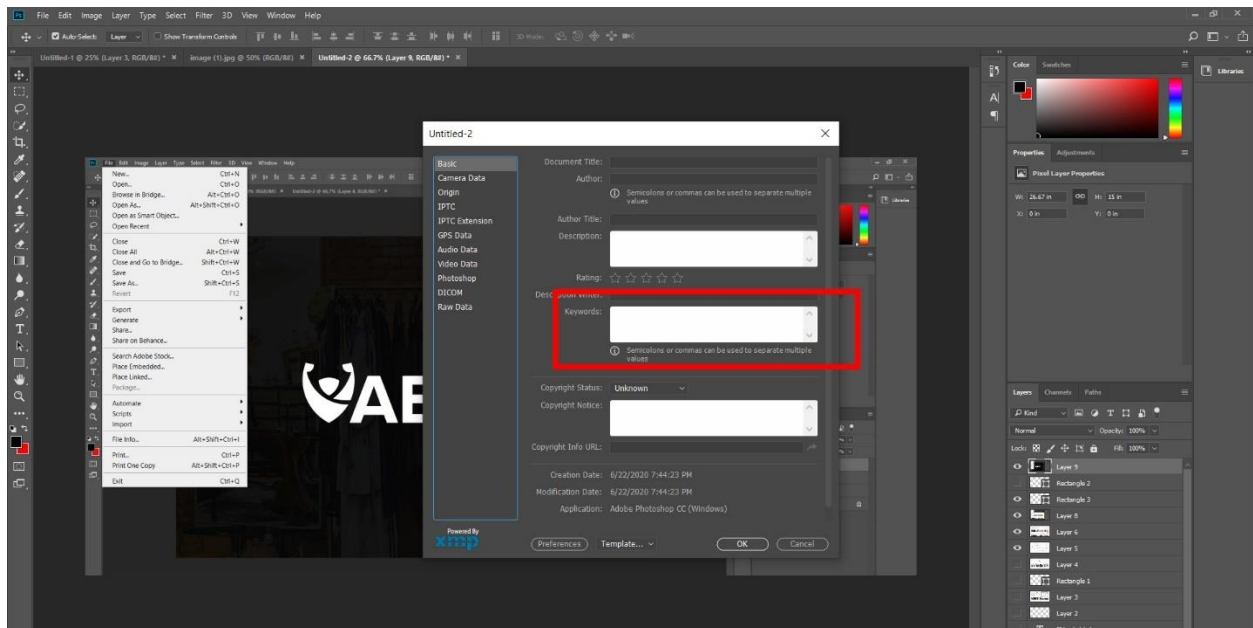
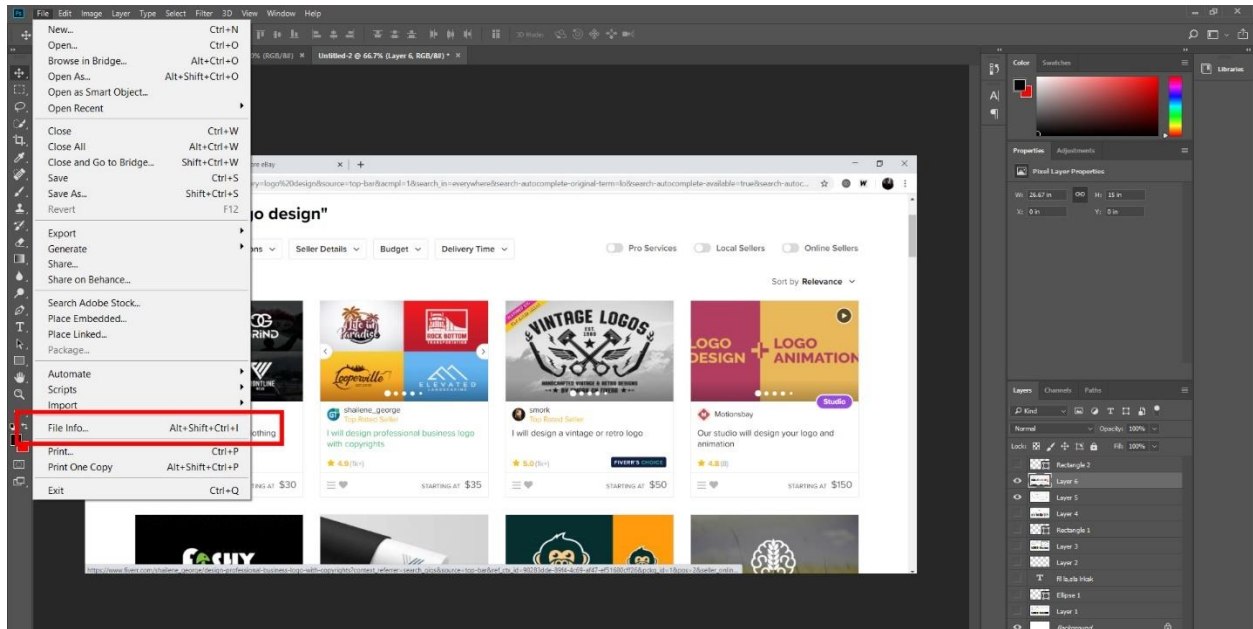




ඇයි මේ Keywords වැදගත් වෙන්නේ කියනවා නම්, ඕනම වෙබ් අඩවියක් හදන්නේ Search කරාම වඩාත්ම ගැලපෙන Keyword සහිත ඒවා උඩට එන විදියට. ඉතින් අපිට අවශ්‍ය Keywords ටික හොයාගන්නා කියන්නේ දැන් අපිටම හොඳ මාතෘකාවක් සහා විස්තරයක් හදාගන්න පුළුවන්. දැන් අර මාතෘකා වලින් අහු වුණ Keywords ටික දාලා අපිටම හොඳ එකක් හදාගන්න. කොයි වෙලාවකවත් වෙන කෙනෙක්ගේ Topic එකක් හොරකම් කරන්න එපා. ඊළඟට තියෙන්නේ විස්තරය හදාගන්න එක. මෙතේදී නම් ටිකක් හොඳට ඉංග්‍රීසි භාෂාව හසුරුවන්න ඕනෙ. ඔයාට කරන්න පුළුවන් අපි ඒකට හොයාගන්න වාක්‍ය සහ Keywords ඇතුලත් වෙන විදියට වචන 1200ට අඩු හොඳ Description එකක් හදන එක. ඉංග්‍රීසි ගැටලු තියෙනවා නම් යාලුවෙක්ට හරි දීලා මේක හදාගන්න. දැන් ඔයාගෙ GIG එකට අවශ්‍ය වෙන ගොඩක් ශක්තිමත් Topic and Description එක ඔයාට හම්බවුණා. මේකෙන් ඔයාගෙ GIG එක සැහෙන්න තරම් උඩට ගන්න ඉඩ තියෙනවා. දැන් ඔයා හදාගන්න ටික වෙනම Word Document එකක Save කරගන්න. ඊළඟට අපිට GIG එක හදද්දී කියනවා Tags 05ක් දාන්න කියලා. ඒ Tags කියන්නේ කෙනෙක් Search කරද්දී එයාට අදාල ඒවා පෙන්වන Keywords වගේම දෙයක්. එතකොට ඔයාට ගැලපෙන Tags ටිකත් Fiverr එකෙන්ම හොයාගන්න පුළුවන්. අර කලින් වගේම Fiverr එකට ගිහින් Logo Design කියලා Search කරාම එයාලම Tags කිහිපයක් පෙන්වනවා. පහල රූපය බලන්නකෝ! අන්න එතනින් ඔයාට වඩාත්ම ගැලපෙන Tag 05ක් තීරණය කරලා අර අපේ අලුතෙන් හදාගන්න Word Document එකේ Save කරගන්න.

මිලඟට අපිට අත්‍යාවශ්‍යම දේ තමයි ගිහි එකට දාන්න Photos. උඩ තියන වැඩ ඔක්කොම කරලා ඔයාගෙ ගිහි එක පලවෙන්නිම පිටුවේ උඩම එක වුණත් වැඩක් නෑ ඔයාගෙ වැඩ Quality නැත්නම්. වැඩ Quality වුණත් වැඩක් නෑ ඒ ටික ඔයාට පිළිවෙලට හදාගන්න බැරි නම්. ඉතින් ඔයාගේ වැඩේ Quality එක මට වෙනස් කරන්නට නොහැකි නිසා ඒ සඳහා ඕන කරන Photos හොඳට සකස් කරගන්න එක ඔයාට බාරයි. Fiverr එකෙන් අපිට රූප 3ක් දාන්න අවස්ථාව දෙනවා. පුළුවන් තරම් එක Image එකක ඔයාගෙ වැඩ 4ක් වත් ලස්සනට පේන්න දාන්න උත්සාහ කරන්න. එතකොට රූප 3ක් ඇතුලේ ඔයාට Samples 12ක් වගේ ගාණක් පෙන්වන්න පුළුවන් වෙනවා. ඒ වගේම ඕනවට වඩා එකක් ඇතුලට Sample දාන්න යන්නත් එපා එතකොට ඔයාගෙ Sample එක පැහැදිලි නැති වෙලා යන්න ඉඩ තියනවා. අනිත් එක තමයි මේ රූප වලට Meta Data එකතු කරන්න. ඒ කියන්නේ ඔයාලට පුළුවන් Adobe PS , Adobe AI වගේ මෘදුකාංග වලින් Photo එකක් Save කරද්දී ඒ Photo එකට විස්තරයක් ඇතුල් කරන්න. ඒක කොහෙවත් නොපෙන්වනවට Photo එකත් එක්කම Save වෙනවා. ඔයා ආයෙ Fiverr එකට එය දැමූ විට කොහේවත් නොපෙන්වනවත් ඒ Meta Data එක තියනවා. එතකොට කෙනෙක් search කරද්දී ඔයාගෙ Meta Data එකේ එයා

හොයන වචන තිබ්බොත් ඉක්මනින්ම GIG එක උඩට එනවා. ඒක නිසා ඔයාලා හොඳට හිතලා මිනිස්සු වැඩියෙන් Search කරන Keywords වලින් පොඩි Meta Data එකක් දාලාම Photos Save කරගන්න. පහල රූප වල බලන්න Photoshop මගින් Meta Data එකතු කරන ආකාරය පෙන්නලා තියෙනවා.



මිලහට අපේ ගිණි එකක් තුල අපේ පැකේජ සහා එමගින් ලබාදෙන සේවාව හා මුදල පුරවන්නට එනවා. මෙහිදී පැකේජ 03ක් යටතේ මෙය සිදු කල යුතුයි. මෙයද ඉතාම හොඳින් සකස් කරගත යුතු වෙනවා. අපේ Word Document එකෙහිම මේකත් පුරවගන්න. ඔයා කරන්න බලාපොරොත්තු වන සේවාව අනුව මුදල තීරණය කරන්න. අඩු මුදලකට වැඩි සේවාවක් මුලින් ලබාදී Fiverr තුල ස්ථාවර වීමට බලන්න. වැඩියෙන් වැඩ කරන තරමට ඔයාට මුලින් හොඳ

Rating එකක් එනවා. ඉන් පසුව වැඩ ගලාගෙන එන්න පටන් ගන්නවා. ඔයාගෙ පැකේජ 03ට නම් යොදන විට Silver , Gold , Platinum , Diamond වැනි නම් යොදන්න ඒවා මිනිසුන්ව මනාව ඉක්මනින් ආකෂර්ණය කරගන්නවා. ඔබගේ පැකේජ තුළින් වැඩි යමක් හැම විටම බාර දීමට උත්සාහ කරන්න. පැකේජ යෙදීමේදී ඔබට Revisions කියලා යමක් පුරවන්නට තියනවා. ඒකෙ තේරුම ඔයා වැඩක් කරලා බාර දුන්නම Customer කිව්වොත් වෙනසක් කරල දෙන්න කියලා කී පාරක් දක්වා මේක වෙනස් කරනවද කියන එක. එතන Unlimited Revisions දෙන්න උත්සාහ කරන්න එවිට ඔයාගෙ ගිණි එක බලන කෙනෙක්ට ඔයාට වැඩියෙන් වැඩ දෙන්න හිතෙනවා නොඅනුමානයයි.

ඉන් මේ ටික හරියටම හදාගන්නට පස්සේ ඔයා Fiverr එකේ GIGs කියන Option එකට ගිහින් එතනින් Create New Gig හරහා ඔයාගෙ GIG එක හදාගන්න. පලවෙනි පිටුව සම්පූර්ණ කරලා දෙවනි කොටසට එන්න Price එකතු කරන්න තියන තැනට. එතනදී ඔයා වැදගත් දෙයක් කරන්න ඕන. ඒක තමයි ආපහු කලින් පිටුවට යන්න. පහල රූප වලින් ඒක මම පෙන්නලා තියනවා. එහෙම ගියාම කලින් ඒ පිටුවේ තිබ්බේ නැති අලුත්ම Option එකක් ඔයාලට පෙනෙයි. ඒ තමයි SEO Title කියලා. මෙන්න මේක Click කරලා ඔයාගෙ සේවාව හැකිතරම් කෙටියෙන් Keywords යොදාගෙන නැවත Type කරන්න. කරලා Save ක්ලික් කරලා ඊළඟ පිටුවට යන්න. අර අපි හදාගත්ත Word Document එකෙන් ගානට අවශ්‍ය තැන් වලට අවශ්‍ය දත්ත ටික දාගෙන පරිස්සමට වැඩේ කරගන්න. කුමක් හෝ ගැටලුවක් මතු වුණහොත් Email මගින් හෝ WhatsApp මගින් අපිට පණිවිඩයක් එවන්න. හැකි උදව්වක් අපි කැමත්තෙන්ම කර දෙන්නෙමු. දැන් ඔන්න GIG එක හදලා Publish කළා. දැන් නිකන් හිටියම වැඩ එයිද? නැහැ එහෙම වෙන්නේ නැ දැන් තමයි අපි මේ ගිණි එක වෙනුවෙන් යමක් කරන්න ඕනෙ. ගොඩක් අය ඉන්නවා අවුරුද්දක් ගියත් වැඩක් ආවෙ නැති ඒකට හේතුව තමයි එයාලට හරි ගිණි එකක් නොමැති වීම සහ මෙහි මිළඟ පියවර නොකිරීම.

First Order එක ගන්නේ කොහොමද?

Fiverr හි කෙනෙක්ට අපිට කෙලින්ම වැඩක් බාරදෙන්න පුළුවන් වගේම එයාලට පුළුවන් එයාලගේ වැඩේ විවෘතව පලකරන්න. එතකොට එයාලා එයාලගේ වැඩේට අදාල Tags දානවා. ඒ Tags සහ අපේ Tags ගැලපෙනවා නම් Fiverr හි Buyer Request යන කොටසේ ඒ Orders පෙන්න්නවා. අපිට නියෙන්නේ ඒ Order එකේ විස්තරේ කියවලා ඒකට Request එකක් දාන්න පොඩි විස්තරයක් එක්ක අපිට ඒ වැඩේට ඕන ගාණයි වැඩේට යන කාලයයි වගේ විස්තර ටිකක් පුරවලා. එතකොට ඒ කෙනා එයාට ආව Request ටික බලලා හොඳම කෙනාව නෙවෙයි වඩාත්ම ගැලපෙන කෙනාව බලලා වැඩේ බාර දෙනවා. ඒක නිසා එයාට හොඳට ගැලපෙන්න Buyer Request එකක් දැමීමෙන් අපිට ඒ වැඩේ එන්න ඉඩ තියනවා. අලුතෙන් පටන් ගන්න අයට වැඩ හොයාගන්න තියන හොඳම විදිය තමයි මේ Buyer Requests කියන්නේ. ඉතින් මෙහෙම එකක් දාද්දී ඔයාට පොඩි විස්තරයක් ගහන්න එනවා. ඔයා එයාගෙන් වැඩේ ඉල්ලන්න නේ යන්නෙ එතකොට ටිකක් කෙටි වගේ ආකෘශ්ණය වෙන විස්තරයක් දාන එක ගොඩක් වැදගත්. පිරරර අයට Sir , Mr වගේ වචන කියනවට වඩා මිත්‍රශීලී විදියට Hello There , Hello Bro වගේ කියන එක සැහෙන්න යෝග්‍යයි. ඒ වගේම තමයි වාක්‍ය 05ට වඩා දාන්න යන්නත් එපා තමන්ගේ Qualifications ගැන කියවන්න යන්නත් එපා. මම පහලින් පොඩි උදාහරණයක් දාන්නම් සරල Buyer Request එකක.

උදා : Hello there , I read your description and I am crystal clear about what you have asked. I am sure you need to have a minimal design with two tone colors for this. I have done some Similar style jobs and I can send you the samples too.

සාමාන්‍යයෙන් දවසට Fiverr හි වැඩ මිලියනයක් එනවා නම් එව්වා වලින් ලක්ෂ 9ක් ම කෙලින්ම කෙනෙක්ට ලබාදෙන වැඩ. මිලියනයක් වගේ ප්‍රමාණයක් තමයි ඔය කිව්ව ආකාරයට විවෘතව පල කරන්නෙ. ඉතින් අපි පුළුවන් තරම් උත්සාහ කරන්න ඕනෙ Buyer Request වලට වඩා අපිට Direct Order එකක් ගන්න තත්ත්වෙට එන්න. ඒ වගේම Buyer Request එකකින් වුණත් කෙනෙක් අපිට වැඩක් දෙන්න කලින් අපේ GIG එක බලනවා. එතකොට GIG එකේ විදිය ගොඩක් බලපානවා වගේම GIG Favorite කියලා එකකුත් බලපානවා. ඒ මොකක්ද ඒ? ඇත්තටම ඕන කෙනෙක්ට අපේ GIGs View කරන්න පුළුවන්නේ. ඉතින් කෙනෙක්ට අපෙන් වැඩක් ගත්තේ නැතත් අපේ වැඩ ලස්සනයි වගේ නම් පොඩි Heart එකක් දාන් යන්න පුළුවන් අර Facebook එකේ Like එකක් වගේ. ඉතින් අපිට

හොඳට Favorites ටිකක් එකතු කරගන්න පුළුවන් නම් අපේ GIG එකට අපිට වැඩක් බාර දෙන්න එන අයගේ ඔලුවේ හොඳ හැගීමක් ඇති කරවන්න පුළුවන්. ඒ වගේම තමයි හොඳට Favorites තියන ගොඩක් අය බලන GIGs Fiverr එකෙන්ම ටිකක් උඩට දාලා දෙනවා. එහෙනම් දැන් කොහොමද අපේ GIG එකට මෙව්වා කරගන්නේ.

ඒ විදිය තමයි Favorite Exchange කියලා කියන්නේ. අපි වගේ Fiverr කරන ලක්ශ ගානක් අය එකට ඉන්න Facebook Groups තියනවා. ඔයාලා Facebook එකේ Fiverr Gig Favorite Exchange කියලා ගැහුවා නම් ඕන තරම් ඒ වගේ Group බලාගන්න පුළුවන් වෙනවා. ඉතින් මේවායේ ගිහින් තමන්ගේ Fiverr GIG එකේ Link එක පෝස්ට් එකක් විදියට දාන්න. එතකොට ඒකේ ඉන්න අය ඔයාට එයාලගේ GIG Links දෙයි. ඔයා එව්වට Favorite එකක් දැම්මම එයාලා ඔයාගෙ එකටත් එකක් දායි. ඉතින් මේ විදියට ඔයාගෙ GIG එකට හොඳ Favorite ගාණක් ආවම නිකන්ම පලවෙති වැඩේ ඔයාට ලැබෙයි මාසයක් යන්නත් කලින්. ඒක හොඳට කරගත්තොත් අනිවාර්යෙන්ම ඔයාට දිගටම වැඩ එන්න ගනී.

Fiverr එකේ වැඩ කරාම කොහොමද සල්ලී ගෙන්න ගන්නේ?

මේක නම් ගොඩක්ම ලේසි සහා සරල දෙයක්. Fiverr එකෙන් ඔයාට පුළුවන් කෙලින්ම ඔයාගෙ බැංකුවට කිසිම කරදරයක් නැතුව සල්ලී ගෙන්න ගන්න. විදි කිහිපයක් තියෙනවා. මම ඒ අතරින් වඩාත්ම පහසු සහා ලේසි විදිය කියලා දෙන්නම්. අන්තර්ජාලයෙන් මුදල් ගනුදෙනු කරන්න Payoneer නම් වූ වෙබ් අඩවියක් තියනවා. ඒකේ ඉතා පහසුවෙන් ගිණුමක් සකස් කරලා ඒකට ඔබ ලංකාවේ භාවිතා කරන බැංකු ගිණුම එකතු කරන්න. ඊට පස්සේ Fiverr ඒකෙන් ඔයාට එකතු වෙන ගාණ කෙලින්ම ඔයාගෙ Payoneer ගිණුමට එකතු කරගන්න පුළුවන්. සැලකිය යුතු මුදලක් Payoneer එකේ එකතු කරගෙන ඒක කෙලින්ම ඔයාගෙ බැංකුවට එක බටන් එකක් ක්ලික් කරලා ඔයාට පහසුවෙන්ම ගෙන්වා ගැනීමේ හැකියාවක් තියනවා. මේ ක්‍රමයට අකමැති කෙනෙක්ට PayPal හරහා වුණත් ඔයාගෙ මුදල් ලංකාවට ගෙන්න පුළුවන්.

Facebook එකෙන් සල්ලි හොයමුද?

ඔයාලා ගොඩක් අය කරන්නේ Facebook එකේ නිකන්ම කාලය ගත කරන එකතේ නේද? මම ඔයාලට කියලා දෙන්නම් මේ අපතේ යවන කාලය ඉතා පහසුවෙන් මුදල් කරන ආකරය. මේ මුලින්ම කියන ක්‍රම වලින් ලොකු මුදලක් උපයන්න අපහසු උනත් අමතක කරන්න එපා Facebook එකෙන් මේ විදියට පටන් අරන් දැන් වෙද්දි කෝට්ටියක් වෙච්ච උදාහරණ සැහෙන්න ලංකාවේ තියනවා කියලා. හරි එහෙනම් අපි ලේසිම ක්‍රමයෙන් පටන් ගමු!

Facebook Page විකිණීම

ඔයාලා දන්නේ නැති උනාට ලෝකේ ඕන තැනක Likes 5000ක් තියන Facebook පිටුවකට හොඳ ඉල්ලුමක් තියනවා. ඉතින් ඔයාට හිතෙනවා නම් මේ පොත මෙලෝ වැඩක් නෑ අපරාදේ ගත්තේ වගේ හැඟීමක් ඔයාට මේ වැඩේ කරලා පැයෙන් දෙකෙන් පොතේ ගාණ නම් හොයන්න පුළුවන්. ඒ කියන්නේ දවසකට ඕනෙ නම් රු.3000ක් වගේ හොයාගන්නත් පුළුවන්. එතකොට කොහොමද ඔය කියන තරම් ලේසියට Like 5000ක් එන්න Page හදන්නේ? පහල පියවර ටික අනුගමනය කරන්න...

- Yandex.com කියන වෙබ් අඩවියට ගිහිල්ලා ඒකෙන් හදාගන්න අලුත් Email එකක්. මේ වෙබ් අඩවිය ඉතා හොඳ එකක් වගේම වටිනාම දේ තමයි මෙයාලා අපෙන් Phone Number එකක් ඉල්ලන්නේ නෑ. ඒක නිසා ඔයාට මේකේ ඇති වෙනකම් Email හදන්න පුළුවන්.
- දැන් ඔයා හදාගත්ත Email එක භාවිතා කරලා Facebook එකේ අලුත්ම Facebook Account එකක් හදාගන්න. මේකට ඔයා කැමති නමක් භාවිතා කරන්න. ඉතා හොඳින් සිතුවොත් මොන වගේ නමක්ද ඕන කියලා ඔයාට පහසුවෙන්ම වැටහෙයි.
- දැන් මේකට රූපයක් දාන්න වෙනවා. කවදාවත් Facebook එකේම ඉන්න අහිංසක මනුෂ්‍යයෙක්ගේ හෝ කාන්තාවකගේ රූප මේවාට භාවිතා කරන්න එපා. අපිට අලුත්ම රූපයක් හදාගන්න පුළුවන් වෙබ් අඩවි තියනවා. ඒවා මඟින් දැනට ලෝකේ නැති කෙනෙක්ගේ මුණක ඇත්ත වගේම රූපයක් ඔයාගෙ අවධානයට හදලා දෙනවා. Google එකේ Human Character Generator / Human Image generator කියලා ගැහුවාම ඒ වගෙ එකක් හොයාගන්න පුළුවන්. ඉතින් ඒකෙන් ඔයාට ඕනේ Asian Woman කෙනෙක් නම් ඒකට අදාලව අලුත්ම එකක් හදාගන්න පුළුවන්. ඔයා Facebook එකෙන්ම රූප අරන් දාගත්තොත් ඔයාට එරෙහිව නීතියම ක්‍රියාමාර්ග පවා මේ රූපය අයිති කෙනාට ගන්න පුළුවන්.
- ඊළඟ පියවර තමයි ඔයා අලුතෙන් හදාගත්ත මේ ගිණුමට මිතුරන් 5000ක් එකතු කරගැනීම. දවස් 05ක් ඇතුලත වගේ පහසුවෙන් මේක කරන්න පුළුවන්. Groups වලට එකතු වෙලා ඒවායේ Post දැමීමෙන් පහසුවෙන් 5000 Friends එකතු කරගැනීමට හැකියාවක් ඇත.
- Facebook එකෙන් ඔයාලට දීලා තියනවා Convert profile into a page කියලා අවස්ථාවක්. අන්න ඒකට ගියාම ඔයාට පුළුවන් දැන් මේ ඔයාගෙ ගිණුමෙන් Page එකක් නිමර්ණය කරන්න. එතකොට ඔයාගෙ ගිණුමේ හිටිය මිතුරන් 5000ම අර Page එකට Likes විදියට එකතු වෙනවා. අන්න එතකොට ඔයාට ඉතා පහසුවෙන් Likes 5000ක Facebook Page එකක් තියනවා. දැන් මේක එක පාර විකුණනවද? නෑ! අපිට මේකට තව Likes වැඩි කරගන්න තරමට වැඩි ගාණකට විකුණන්න පුළුවන්.

- අර මම පෙර කිව්ව විදියට ඔයාට පුලුවන් තරම් Facebook Accounts හදලා තියාගන්න ඒක ගොඩක් වැදගත්. දැන් ඔයාට තියෙන්නේ වෙන Account එකකට යන්න. ගිහිත් Facebook Search Bar එකේ ඔයා කලින් එකෙන් හදාගත්තු Page එකේ නම ගහලා ඒකට යන්න. ඒකේ Invite Friends Option එකෙන් ඔයාගෙ දැන් Log වුණ ගිණුමේ ඉන්න 5000ට Invite all ක්ලික් කරලා Invite කරන්න. අනිවාර්යෙන්ම ඔයාට තව Likes 500ක් වගේ වැඩි වෙනවා. මේ විදියට තියෙන සියලුම ගිණුම් වලින් අර Page එකට Invite කරන්න. අවම වශයෙන් Like 7000k වත් එකතු කරගන්න.
- මේ විදියට ඔයා හදන හැම ගිණුමෙන්ම Like 5000ක Page එකක් නිමර්ණය කරලා ඉන් පසුව වෙනත් ගිණුම් වලින් Invite යොමු කරමින් ඔබට හැකිතාක් Page නිමර්ණය කර අවශ්‍ය අයට විකුණන්න.
- Facebook Groups වල විකිණීමට ඇත ලෙස පල කරමින් ඔබට පහසුවෙන් ගැනුම් කරුවන් සොයාගත හැක. සාමාන්‍යය වශයෙන් පහල ඇති අවම මිලකට ඔබට Facebook Page එකක් විකිණිය හැක.

1. Likes 5000 – 1500
2. Likes 7000 – 2000
3. Likes 10,000 – 4000
4. Likes 20,000 – 10,000

Facebook පිටු මගින් දැන්වීම් පල කරමින් මුදල් ඉපයීම

Facebook එකේ Page එකක් හදන එකේ අමාරුම කොටස තමයි පලවෙනි Likes 5000 හදාගන්න එක. ඉතින් මම ඔයාලට ඒක පහසුවෙන් කරගන්න කියලා දුන්නා නේ. ඉතින් ඒකත් කරන ගමන් ඔයා උත්සාහ කරන්න එක Page එකක් ඔයාටම කියලා තියාගෙන දියුණු කරගන්න. අනිවාර්යෙන්ම මහන්සි වෙනවා නම් අනිත් ඒවා විකුණලා ආදායමක් භොයන ගමන් ඔයාගෙ පිටුව Likes 50000 වගේ සීමාවකට මාසෙන් දෙකෙන් ළඟා කරගන්න පුලුවන්. ඇත්තටම Facebook කියන්නේ වෙළඳ ප්‍රචාරණයට ඉතාමත් හොඳ තැනක්, මොකද දැන් TV එකට වඩා පිරිසක් ඉන්නේ FB එකේ නිසා. ඉතින් ඔයා ඔයාගෙ පිටුව හොඳට හදාගත්තම ඔයාටත් පුලුවන් වෙන අයගෙන් ගාණක් අරන් එයාලගෙ දැන්වීම් ඔයාලගේ පිටුවේ පල කරන්න.

දැන්වීමක් පල කරන්න ඔයාට රු.1000ක් වගේ මුදලක් අය කරගන්න පුලුවන් ඔයාගෙ පිටුවේ තත්වය අනුව. ශ්‍රී ලංකාවේ තියන Likes මිලියනයක් ඇති එක් පිටුවක් දැන්වීමක් සඳහා රු.20000ක් වැනි මුදලක් අය කරනවා. ඉතින් උත්සාහ කරොත් FB එකේ උඩ පහල යන වෙලාවේ ඔයාටත් කෝටිපතියෙක් වෙන්න බැරි නැහැ!

ව්‍යාපාර සඳහා Facebook Ads භාවිතා කිරීම

ඇත්තටම මොනවද මේ Facebook Ads කියලා කියන්නේ? ඔයාලා දැකලා ඇති FB එකේ උඩ පහල යද්දි ඔයාලට එක එක විදියේ Advertisement පෙන්නවා. සමහරක් ඒවා ඔයාලට Page එකක නමක් එක්ක Sponsored කියලා වැට්ලා පේනවා වගේම සමහරක් ඒවා එහෙම නැතුව කෙලින්ම Advertisement එකක් විදියට පෙන්නවා කුමක් හෝ නිෂ්පාදනයක් හෝ සේවාවක්. ඉතින් මේ විදියේ Advertisement එකක් පල කරන්න නම් අපිට අවශ්‍ය වෙනවා

Facebook Business Account එකක්. ඉතා පහසුවෙන් Facebook Ads කියන App එක ඔයාගේ දුරකතනයට අරගෙන මේක පහසුවෙන්ම කරන්න පුළුවන් දෙයක්. ඒත් අපි කොහොමද මේ ක්‍රමයෙන් මුදල් හම්බ කරන්නේ?

අපි දන්නවා දැන් බොහෝ ව්‍යාපාර පත්තර වල වගේ රූපවාහිනියේ දැන්වීම් පල කරනවට වඩා සමාජ මාධ්‍ය තුලින් දැන්වීම් පල කරන්න ලොකු උත්සාහයක් ගන්නවා. මේකට හේතුවක් තමයි අවම මුදලකින් වැඩි පිරිසකට ප්‍රචාරණය කරගැනීමට හැකිවීම වගේ විශාල ප්‍රමාණයක් මේ වන විට සමාජ මාධ්‍ය පාවිච්චි කිරීම. ඉතින් ව්‍යාපාරයට Ad එකක් පල කිරීමට අවශ්‍ය වූ විට එය බොහෝ දුරට Advertising Agency එකක්ට බාර දෙනවා නැතුව එයාලම එක දාගන්නේ නෑ. මේකට හේතුව තමයි අපි Ad එකක් පල කරන වෙලාවට ඒ දැන්වීමට අනුකූලව ඒ දැන්වීමේ Settings වගේ දේවල් ප්‍රතිනිමර්ණය කරන්න වෙනවා. ඉතින් මේකට Facebook Ads ඉගෙනගන්නා නම් හරියටම ඔයාටත් පුළුවන් ගෙදර ඉදන්ම වෙනත් ව්‍යාපාර වල දැන්වීම් පල කරන්න බාර අරගෙන ලොකු මුදලක් ඒ අයගෙන් අය කරගන්න. මේක ඔයා කරන විදිය හරියටම ඉගෙනගන්න දවසක් වත් යන එකක් නෑ. මම ඔයාලට මේක ඉගෙනගන්න අවශ්‍ය වැඩ පිළිවෙල පහලින් පියවර කිහිපයක් මගින් කියලා දෙන්නම්. නමුත් මේකේ සාපර්ක වෙන්න නම් තමන්ගේම ක්‍රමයක් භාවිතා කල යුතුම වෙනව.

මුලින්ම ඔයා Facebook Ad එකක් කියන්නේ මොකක්ද සහා එක් එක් වගර් වල ව්‍යාපාර වලට මේකේ බලපෑම මොන වගේද කියන එක ඉගෙනගන්න වෙනවා. ඔයා එක ව්‍යාපාර වගර්යක් විතරක් ප්‍රවධර්නය කරන්න මේක ඉගෙනගෙන වැඩක් නෑ ඒ වගේම තමයි මෙහෙම පොතකින් ඔයාට එහෙම මෙහෙම කරන්න කියලා කියන්න බෑ. මේක අනිවාර්යෙන්ම මාසයක් වත් අඩුම තරමින් අධ්‍යයනය කල යුතු දෙයක්. ප්‍රවධර්න කටයුතු පිළිබඳව හොඳ දැනුමක් තිබීම ඉතා වැදගත්. ඕළහට ඔයාලා අනිවාර්යෙන්ම Target Audience කියන එක ගැන ඉගෙනගන්න ඕනේ. ඒ කියන්නේ මේ දාන දැන්වීම කාටද පේන්නේ මොන දිස්ත්‍රික්කයේ අයටද සහ මොන වයස් පරතරයක අයටද කියන එක. ඊළඟට ඔයාට පුළුවන් මේ දැන්වීම වඩා කායීක්ෂම කරන්න තවත් මේකට එක එක් විස්තර ලබාදීම හරිම අයට මේ දැන්වීම ලැබෙන්න සලස්වන්න. උදාහරණයක් ලෙස Logo Designer කෙනෙක් විදියට දාන Ad එකක් අපිට පුළුවන් Company Owners ලට වැඩියෙන් පේන්න හදන්න. අන්න ඒ වගේ අපි ඉලක්ක කරගන්න පිරිස ගැනත් අපිට හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න වෙනවා. මේ වගේ දේවල් ගැන මාසයක්වත් අවම වශයෙන් හොයලා බලලා ඉගෙනගන්න එක අනිවාර්යයි. මොකද ඔබ රැකියාවක් ලෙස මෙය කරනවා නම් තවත් ව්‍යාපාරයක් එක්ක තමයි මේක වෙන්නේ. එවිට අසත්‍ය තොරතුරු දුන්නොත් ඒ ව්‍යාපාරයට ලොකු පාඩුවක් වෙන්න පුළුවන්.

හරි මේක ඉගෙනගන්නා කියමුකෝ? දැන් Agency එකක් දාගන්න ඕනෙද? අපෝ නැහැ! හරිම සරලයි ඔයා Facebook එකේම හදාගන්න Page එකක් ඔයා කැමති නමක් දාලා නමට Social Media Marketing කියලා දාන්න. උදා : Leos Social Media Marketing

ඉන් පසුව ඔයා මෙහෙම සමාජ මාධ්‍ය හරහා Advertising කරනවා කියන එක ගැන ලස්සන දැන්වීමක් හදලා Facebook එකේ ඔයාගේ Page එකෙන් Post එකක් දාන්න. ඉතින් ඔයා Facebook Ad ගැන හරියටම ඉගෙනගන්නා නම් මාසයක් පුරාවට දැන් ඔයාට මුලින්ම කරන්න තියෙන්නේ ඔයාගේ දැන්වීම 5\$ක් ගෙවලා Boost කරන එක. ඔයා වැඩේ හරියටම කරලා නම් ඊළඟට ඔයාට ලංකාව ඇතුළේ Social Media Advertising වැඩ ඕන තරම් ලැබෙයි!

Domain එකක් විකුණලා සල්ලි හොයමු

ලංකාවේ කාලෙකට කලින් අවුරුදු 20ක කෙනෙක් BMW I8 තුනක් ගන්නා ගොඩක් අයට මතක ඇති. ඉතින් එයත් කරේ Online Business එක තමයි මෙන්න මේක. ඇත්තටම මොකක්ද Domain Reselling කියලා කියන්නේ. හරි මේක ඉගෙනගන්න නම් අපි මුලින්ම දැනගන්න ඕනෙ Domain එකක් කියන්නේ මොකක්ද කියලා. ඔයාලා දන්නවා ඇති www.facebook.com , www.google.com වගේ වෙබ් අඩවි. මෙන්න මේ www. කියලා එන URL එකට අපි කියනවා ඒ වෙබ් අඩවියේ Domain එක කියලා. ඉතින් මේ Domain අපිට සල්ලි දීලා ගන්න පුලුවන්. අපි Domain එකක් සල්ලි දීලා ගන්නාම කාටවත්ම ආයෙ ඒකට සමාන Domain එකක් ගන්න බෑ. ඒ නම අපිට හම්බෙලා තමයි තියෙන්නේ. ඒ කියන්නේ ලෝකෙ කිසිම කෙනෙක්ම ආයෙ www.facebook.com කියලා එකක් ගන්න බෑ. ඉතින් Domain එකක් කියන්නේ ඒ වෙබ් අඩවියේ වෙබ් ලිපිනයයි. එහෙම නම් මේවා අරන් කොහොමද අපි ගාණක් හොයාගන්නේ.

මම කලින් කිව්වා මේක කෙනෙක් ගන්නොත් තව කෙනෙක්ම ආයෙ ගන්න බෑ කියලා. ඉතින් හිතන්න ඔයා ගාව තියනවා කියලා Leos කියලා ව්‍යාපාරයක්. ඔයාට ඕන වෙනවා Leos.com කියලා වෙබ් ලිපිනයක් එක්ක ඔයාගෙ වෙබ් අඩවිය හදන්න. හැබැයි ඔයා ගිහින් බලද්දි කෙනෙක් මේ වෙබ් ලිපිනය කලින් අරන් කියලා. ඒත් දැන් ඔයාට ඔයාගෙ ව්‍යාපාරයේ නම වෙනස් කරන්න බෑ නේ එහෙනම් ඔයාට සිද්ද වෙනවා Leos.com කියන එකෙන්ම හදන්න නම් ඒක අයිති කෙනාට ගාණක් ගෙවලා ඒක ගන්න. ඔන්න ඕක තමයි Domain එකක් ගන්න ගියාම වෙන්නේ. එතකොට කොහෙන්ද සල්ලි කියලා ඔයාලට ගැටලුවක් එන්න ඇති. සාමාන්‍යයෙන් අපි ඕනම කෙනෙක්ම බැංකු ගිණුමක් හෝ ගෙවීම් ක්‍රමයක් තියනවා නම් \$5-\$15 අතර මුදලකට Domain එකක් මිලදී ගන්න පුලුවන්. ඊට පස්සේ ඒක ආයෙම අපිට ලොකු ගාණකට විකුණන්න පුලුවන්. එතකොට අපි ඔහේ \$5 දීලා අපිට හිතෙන හිතෙන Domain සල්ලි දීලා ගන්නට ඒවා අපිට විකුණන්න බෑ. එහෙනම් කොහොමද මේක කරන්නේ?

ඔයාලා හැමතිස්සෙම හිතන්න ඕනේ මොන වගේ නම් වලින් ඉස්සරහට ව්‍යාපාර බිහිවෙයිද කියලා. එහෙම හිතලා ඒ වගේ නම් සහිතව තමයි Domain එකක් ගන්න ඕනෙ. උදාහරණයක් විදියට කියනවා නම් මට හිතෙනවා කෙනෙක් අනාගතයේදී Jumpback කියලා ව්‍යාපාරයක් පටන් ගනී කියලා. ඉතින් මම කරන දේ තමයි මුලින්ම ගහලා බලනවා www.jumpback.com කියලා වෙබ් අඩවියක් දැනටම තියනවද හෝ කෙනෙක් මේක මිලදී අරන්ද කියලා. ඒක ඔයාලට ඔයාගෙ Browser එකේ උඩම URL කියන තැන Type කරලා හෝ GoDaddy.com වැනි වෙබ් අඩවි වලින්ද පරීක්ෂා කරගත හැක. හදිසියෙන් වත් ඒ වෙබ් අඩවිය තිබ්බොත් අපිට එතනින්ම වැඩේ අතාරින්න වෙනවා මොකද එහෙම එකක් තියනවා නෙ. අපි අනුමාන කරමු එහෙම එකක් නෑ කියලා ඒක නිසා මම කරන්නේ ඒක මිලදී ගන්නවා. ඉතින් කොයි වෙලාවක හරි කාට හරි ඒක ඕන වුණොත් කියලා මම ඒක විකුණන්න දානවා. මේවා ගන්න විදිය සභා විකුණන විදිය මම කියලා දෙන්නම් පහලින්. ඉතින් මම මේක විකුණන්න දාන්නේ 99\$ වලට කියලා හිතන්න. උවමනාවක් තියන කෙනෙක් ආවොත් අනිවාර්යෙන්ම මේක ඒ මුදලට ඔයාගෙන් මිලදී ගන්නවාමයි. ඒත් මේ විදියට හිතලා අපිට හරියටම විකිණෙන Domain එකක් ගන්න ටිකක් විතර අපහසුයි. එහෙනම් මේකට මීට වඩා හොඳ පිළිවෙල Plan එකක් ඕන වෙනවා. ඒක තමයි මම දැන් කියලා දෙන්න යන්න.

ඔයාලා ඕන කෙනෙක්ට Google එකේ දෙයක් හොයලා බලන්න තේරෙනවා නේ. ඉතින් ඔයා දැන් කරන්න යන්නේ පොඩි පරීක්ෂණයක්, ඒ තමයි දැනට වෙබ් අඩවියක් නැති නමුත් ලෝකයේ තියන ව්‍යාපාර වල නාමයන් සොයාගැනීම. එහෙම දැනට තියන වෙබ් අඩවියක් නැති ව්‍යාපාරයක් අනාගතයේදී ඒ වෙබ් ලිපිනයම ගන්න ලොකු අවස්ථාවක් තියනවා. එහෙනම් දැන් අපි කරන්න ඕනේ නිකන් අපිට හිතෙන ඕනම ව්‍යාපාර වගර්යක List එකක් හොයාගන්න ඒක. උදාහරණයක් ලෙස කියනවා නම් මම හොයාගන්නවා ලොකේ තියන ලී බඩු ව්‍යාපාර වල නම් ලැයිස්තුවක්. මම ඒක කරන්නේ Google එකේ List of Furniture Business Names කියලා හොයලා. ඉතින් ඒකේ Furniture කියන වචනය ඕනම වචනයක් එක්ක මාරු කරලා ඊට අදාල නාමයන් List එකක් ගන්න පුලුවන්. දැන් මේ List එක Check කරන්න ගන්න. පහල උදාහරණය හොඳට බලන්න.

උදා : List එකේ පලවෙනි නම එනවා Albus Furniture කියලා හිතන්න. එතකොට මම කරන්නේ Browser එකේ අලුත් Tab එකක් අරන් www.albusfurniture.com කියලා තියනවද බලනවා. එයාලට දැනට එහෙම එකක් නැත්නම් Page not found කියලා එනවා. අන්න එහෙනම් අපිට මිලදී ගන්න පුලුවන් එකක්. ඒත් ඊළඟට අපි කරන්න ඕනෙ මේ Albus Furniture කියන්නේ මොන වගේ එකක්ද කියලා හොයලා බලන එක. ඒකටත් ඔයාට Google , Facebook වගේ මාධ්‍ය භාවිතා කරන්න පුලුවන් නිකන් Albus Furniture කියලා ගහලා ඒක කොහෙද තියෙන්නෙ වගේ දේවල් බලලා. සමහර විට මෙහෙම කරද්දී ඔයාට හම්බවෙන්න පුලුවන් එයාලට වෙනස් නමකින් වෙබ් අඩවියක් තියනවා කියලා වුණත්. ඉතින් මේ වගේ ඒ නම ගැන හොඳට හොයලා බැලුවම ඔයාටම නිකන්ම තේරෙනවා මම මේක ගන්න සුදුසු එකක්ද නැති එකක්ද කියන එක. ඔන්න ඔය විදියට තමයි අපි විකිණෙන වෙබ් අඩවියකට නමක් හොයාගන්නේ.

ඔයාලා ගොඩක් හිතනවා ඇති කොහෙන්ද අපි මේ Domain ගන්නේ කියලා. ඇත්තටම මේවා විකුණන වෙබ් අඩවි ඕන තරම් තියනවා. ඒවායෙ නම් මම මෙතන ප්‍රවෘද්ධිය කරන්න යන්නේ නෑ. ඔයාලා ගිහින් Google එකේ Buy a Domain කියලා ගැහුවම ඕන තරම් ඔයාට මිලදී ගන්න පුලුවන් ඒවා එනවා. පුලුවන් තරම් උඩම එන කිහිපයෙන් එකක් තෝරගන්න මොකද Domain මිලදී ගන්න වැඩියෙන්ම හොඳයි සේ සලකන ඒවා තමයි උඩින්ම එන්නෙ. ඉතින් මේ වෙබ් අඩවියට ගිහින් එකේ ඔයාට අවශ්‍ය Domain Name එක ගැහුවම ඒක ගන්න පුලුවන්ද සහ මුදල බලාගන්න පුලුවන්. ඉතින් ඔයාට එතනින් ඒක මිලදී ගන්න පුලුවන්.

එතකොට කොහෙද මේක විකුණන්නේ. බොහෝ විට ඔයා මේ මිලදී ගන්න වෙබ් අඩවියෙම ඔයාට මේක විකුණන්නත් පුලුවන්. ඔයාට යම් තාක් දුරකට වෙබ් අඩවියක් හදන්න දැනුමක් තියනවා නම් ඒ ඔයා ගත්ත Domain එක Host කරලා This Site for Sale කියලා දාලා ඔයාටම විකුණන්න වුණත් හැකියාවක් තියනවා. ඉතින් දැන් මම කිව්වේ මේ Domain එකක් හොයන් මිලදී අරන් විකුණන විදිය. අපි ඊළඟට බලමු Domain එකක් එක්ක Full Branding එකක් විකුණන්න පුලුවන් ආකාරය ගැන.

Full Branding එකක් විකුණමු!

Full Branding එකක් කියන්නේ මෙන්න මෙහෙම දෙයක්. ඔයාලට පුලුවන් ව්‍යාපාරයකට යොදාගනී කියලා හිතලා හොඳ නමක් හොයාගන්න. එතකොට ඒ නම වැඩියෙන්ම අදාලා වෙන්නේ මොන වගේ ව්‍යාපාර වගර්යකටද කියලත් හොඳ ප්ලැන් එකක් හදාගන්න වෙනවා. ඒ කියන්නේ මෙන්න මෙහෙම දෙයක්. මම හිතනවා Aromabakers.com කියලා එකක් ගන්න. මම කරන දේ තමයි මේකට ලස්සනට Logo එකක් හදලා Business Material හදලා Bakery එකකට අවශ්‍ය විදියේ වෙබ් අඩවියක් පවා හදනවා. ඉතින් අලුත් Bakery ව්‍යාපාරයක් පටන් ගන්න කෙනෙක්ට පුලුවන් කෙලින්ම මේ ටික අපෙත් මිලදී ගන්න. එතකොට ඒ කෙනාට කිසිම දේකට වෙනම වියදම් කරන්න අවශ්‍ය නෑ

සියලුම දේ ලැබෙනවා. ඉතින් ඔයාලට එහෙම පුලුවන් කමක් තියනවා මෙහෙම හදාගන්න Full Branding එකක් www.squadhelp.com කියන වෙබ් අඩවියේ විකුණන්න පුලුවන්. එහෙමත් නැතිනම් Google කරන්න Selling Platforms for Brandings කියලා ඔයාලට ඕන තරම් වෙබ් අඩවි පෙන්නයි ඒවායෙ ඔයාට ඔයා කරපු Branding එක විකුණන්න පුලුවන්.

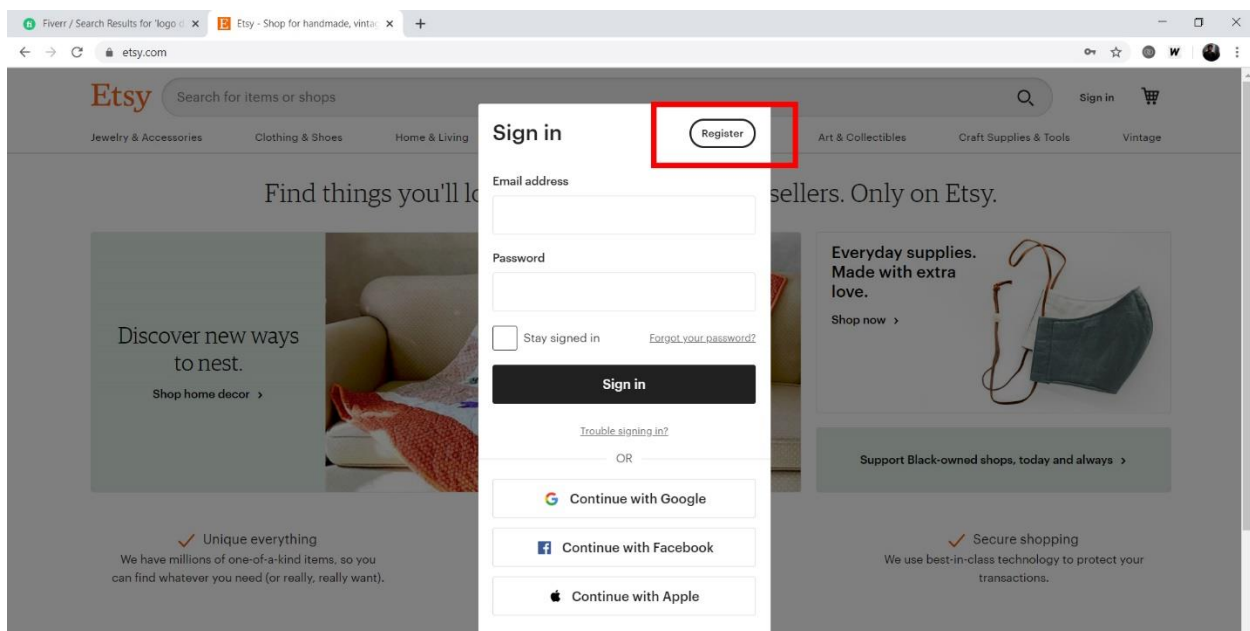
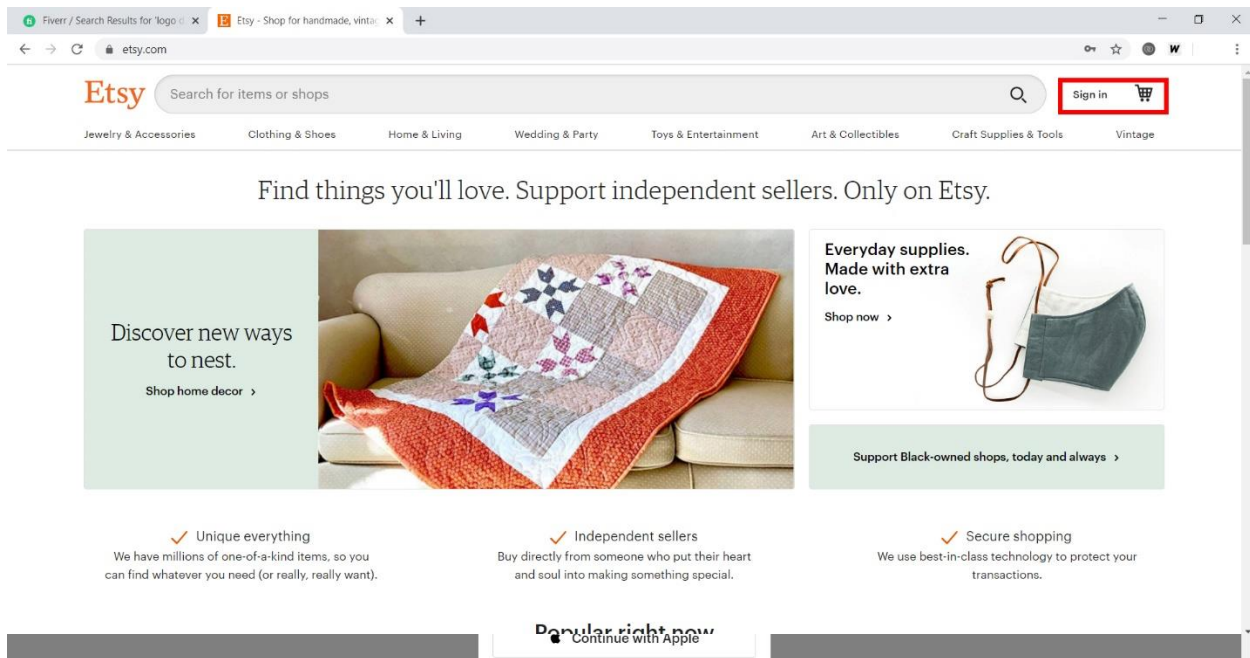
ලංකාවේ ඉදන් හදන දෙයක් යුරෝපයට හෝ ඇමරිකාවට විකුණමු

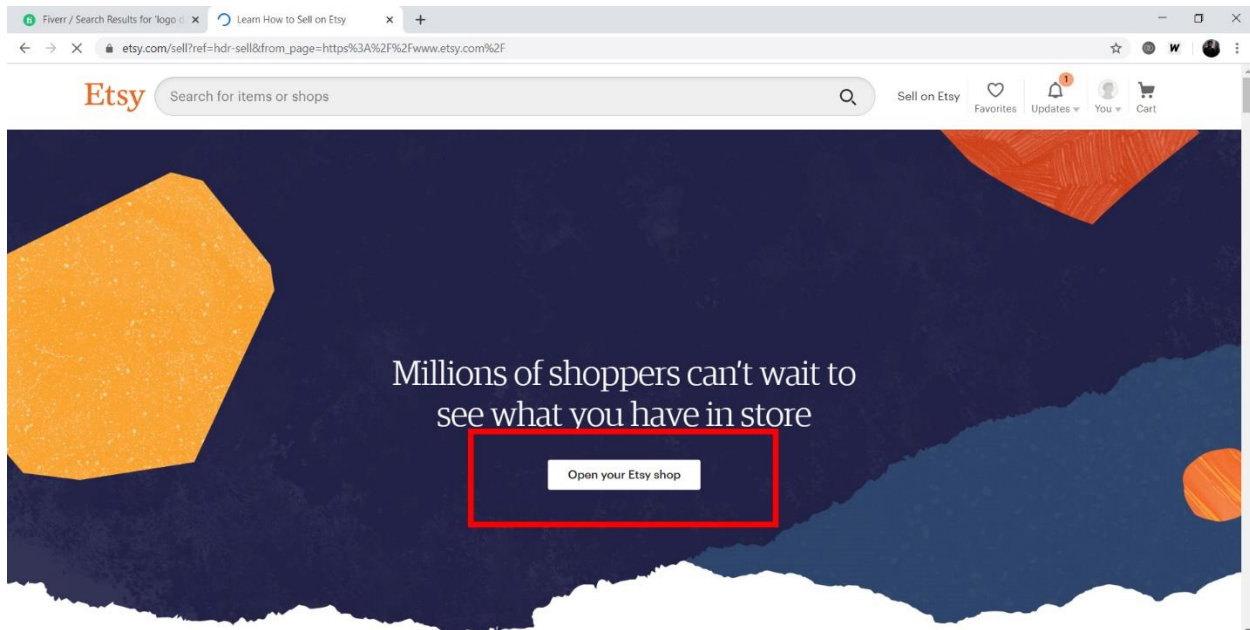
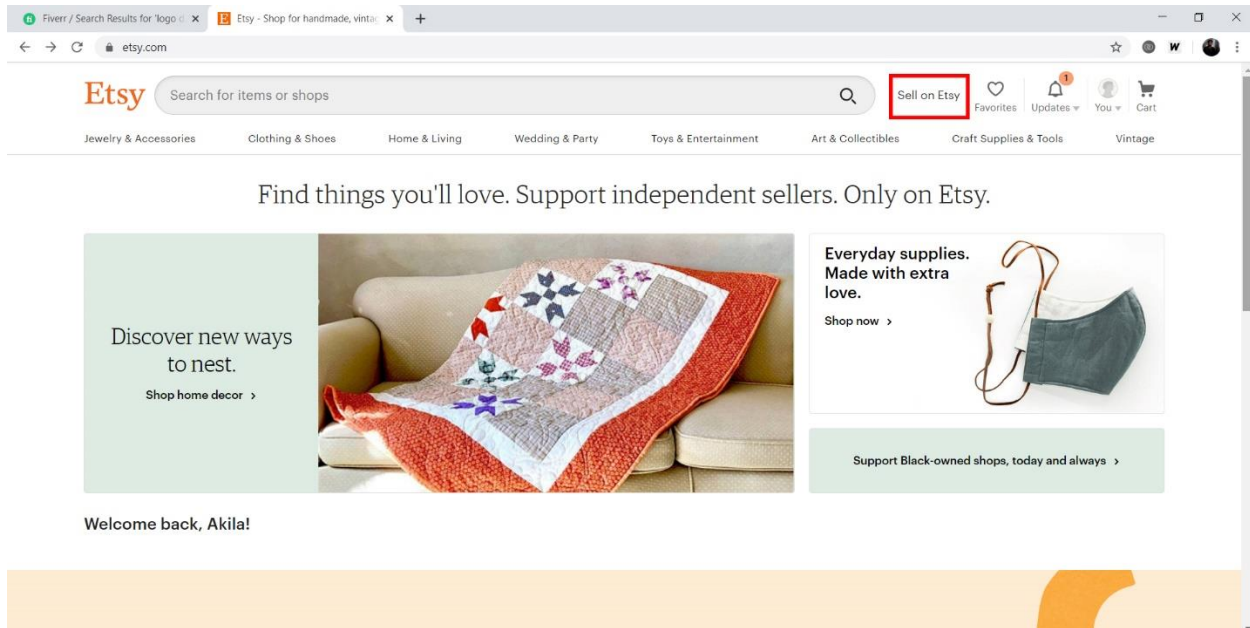
ලංකාවේ ගොඩක් අයට තියන ප්‍රශ්නයකට විසදුමක් තමයි මම දැන් මේ දෙන්න යන්නේ. ඉතින් ඔයාලා ස්වයං ව්‍යාපාරයක් කරගෙන යන කෙනෙක් නම් අනිවාර්යෙන්ම මේක කියවන්න. ඔයා මේ රට ඇතුලේ හම්බකරන මුදල වගේ තෙගුණයකටත් වඩා ලබාගෙන සාපර්ක ව්‍යාපාරයක් කරන ව්‍යවසායකයෙක් වෙන්න ඔයාට පුලුවන්. ඉතින් ගොඩක් අය කැමති නේද මෙහෙ හදන දේවල් වෙත රටවල් වලට විකුණන්න. ඒත් ක්‍රමයක් ගොඩක් අය දන්නේ නෑ. ඇත්තටම ලෝකයේම ප්‍රසිද්ධ මේ වගේ ස්වයං නිමර්ණ විකුණන්න පුලුවන් වෙබ් අඩවි තියනවා. මම මුලින්ම එවැනි වෙබ් අඩවියක් හරහා කොහොමද නිමර්ණයක් විකුණන්නේ කියලා කියන්නම්.

ලෝකයේ අත්කම් වගේම ස්වයං නිමර්ණ විකුණන්න පුලුවන් හොඳම වෙයිකාව තමයි www.etsy.com කියලා කියන්නේ. Etsy එතරම් ආසියාවේ ප්‍රසිද්ධ නොවුවත් ඇමරිකා මහද්වීපය සහ යුරෝපීය මහද්වීප මේ වෙද්දින් ආවරණය කරලා තියෙන්නේ. මේකේදී වෙන්නේ අපිට පුලුවන් මෙයාලාගේ වෙබ් අඩවිය තුල අපේ කඩයක් දාගන්න. අපිට කැමති නමක් එක්ක පොඩ් කඩයක් දාගන්න පුලුවන් එහෙමත් නැතුව කියනවනම් අපිට පුලුවන් seller කෙනෙක් වෙන්න නමක් එහෙම දාගෙන. ගොඩක් අයට එන පලවෙනි ප්‍රශ්නේ සල්ලි කැපෙනවද කියන එක නම් මාසෙටම 3\$ වගේ ගාණක්. ඒ කියන්නේ රු.600ක් වගේ සුලුම මුදලක් තමයි යන්නේ. එතකොට මේකේ මොනවද විකිණෙන්නේ කියනවා නම් ඕනම දෙයක් මේකේ තියනවා eBay , Ali Express වගේම. ඒත් මේකේ තියන විශේෂත්වය තමයි මේක කුඩා පරිමාණයේ ව්‍යාපාරිකයන්ටම විශේෂ එකක් වෙන නිසාත් බහුතරයක් ඒ කියන්නේ 90% ක් වගේ මේකේ තියෙන්නේ නිෂ්පාදන වලට වඩා නිමර්ණ වීමයි. මේ දින වල Etsy එකේ ජනප්‍රියම විකිණෙන දෙයක් තමයි අතේ මහලා බතික් කරපු මුහුණු ආවරණ. අන්න ඒ වගේ ලස්සන නිමර්ණාත්මක දේවල් වලට මේකේ ලොකු ඉඩක් තියනවා වගේම මේකට එන අයත් ඒවටම ආස අය. ඉතින් ලෝකයේ නිමර්ණ විකුණන්න තියන හොඳම තැන තමයි මේක. අතින්ම කරන නිමර්ණ වලට මේකේ විකිණෙන්න ඉතා ලොකු අවස්තාවක්ද තියෙනවා. එහෙනම් අපි පියවරෙන් පියවර බලමු Etsy එකෙ සාතර්ක වෙත ආකාරය. ඔයා මේ පොත හරියටම කියවන කෙනෙක් නම් මුලදී මම කියල දිලා තියනවා හරියටම භාණ්ඩයක් List කරන විදිය ඒක නිසා මෙතනදී කෙටියෙන් කියලා දෙන්න උත්සාහ කරන්නම්.

Etsy

පලවෙනි පියවර ලෙස Etsy.com එකට ගිහින් අපේ ගිණුමක් එහෙමත් නැතිනම් කඩයක් දාගන්න එක. ඒකට ඔයාලට මේ වෙබ් අඩවියට ගිහින් Sign in හරහා ගොස් නව ගිණුමක් ආරම්භ කරන්න පුලුවන්. ඒකෙදි ඔයාට ඔයාගෙ නම Email එක වගේ දේවල් කිහිපයක් ඇතුලත් කරන්න එයි. යම් යම් අවස්ථාවල්දී මේකෙදි එන දේවල් වෙනස්. ඔයාලට බැංකු ගිණුමක් ඇතුල් කරන්න ආවොත් ඊට අදාල ගෙවීම් කල හැකි ගිණුමක් ඇතුල් කරන්න. ඊට අමතරව මේ වැඩේ කරන්න ඔයාලට PayPal එකක් තිබීමත් අනිවාර්යයි (ඒක ගැන පහල වෙනම කියෙනවා) මොකද ඔයාට මුදල් එන්නේ ඒක හරහා වෙන් නිසා. ඉතින් මේ විදියට ගිණුමක් හදාගෙන ඔයාලට පුලුවන් Start Your Shop කියන එකට ගිහින් Seller කෙනෙක් වෙන්න එහෙමත් නැතිනම් කඩයක් දාගන්න. මේකෙදි ඔයාට නමක් යොදලා අදාල විදියට ඒ එන ටික පුරවන්න තමයි කියෙන්නේ. මේ පොතම හරියට කියෙව්ව කෙනෙක්ට නම් ගිණුමක් හදාගන්න විදිය එහෙම ලොකු ගැටලුවක් වෙනැයි මම හිතන්නේ නැත. මෙතනට යනකම් ම අපිට තිබ්බේ ඉතා සුලු පියවර කිහිපයක්. දැන් අපි Etsy.com ඒකේ අපේ කඩයක් දාලායි කියෙන්නේ. මේකට Phone එකක් නැතුව Computer එකක් භාවිතා කරන එක වඩාත් යෝග්‍යයි. ඔයාලට පහල මම ඒ ඒ පියවර රූප වල රවුම් කරලත් කියනවා ඔයාලගේ පහසුව උදෙසා. ලේස් වැඩ ඉවරයි! දැන් කියෙන්නේ විකුණන්න.





මේකෙදි දැන් අපි විකුණන දේ මොන වගේද සහා අපේ තරගකරුවන් කවිද කියන එක අනිවාර්යෙන්ම හොයාගන්න වෙනවා. වෙළෙඳපොළ අයුරුගත්තේ නැතුව මිල ගණන් දන්නේ නැතුව අපිට මේ වැඩේ කරන්න බෑ. දැන් අපි යම් අමාරු කොටස් දෙකට. මුලින්ම ඔයා කරන නිෂ්පාදනය අලෙවි කරද්දි ඔයාට සිද්ද වෙනවා මේක වෙනත් රටවල් වලට යවන්න. එතනදි ඔයා මේක ඇසුරුම් කරන විදිය සහා ඔයාට වෙනත් රටකට යවන්න යන මුදල ගැන දැනුවත් වෙන්න ඕනෙ. වෙනත් රටකට භාණ්ඩයක් යවන්න ශ්‍රී ලංකා තැපැල් වගේ සේවාවන් යොදාගන්න එපා. මොකද එතකොට ඔයාට බැ දැන් භාණ්ඩය කොතනද තියෙන්නෙ කියන එක බලාගන්න යැව්වට පස්සේ. ඉතින් ඔයා ජීවත්

වන ප්‍රදේශයට ආසන්නව වෙනත් රටකට භාණ්ඩ යවන්න පුළුවන් විශ්වාසවන්ත සේවාවක් තෝරගන්න ඕනෙ. අනිවාර්යයෙන්ම ඔයා යොදාගන්න සේවාව ඔයාට Tracking Data දෙන්න ඕනෙ. ඒක නිසා අනිවාර්යයෙන්ම අහන්න Tracking Number එකක් දෙනවා නේද කියලා. ඒකෙන් ඔයාට වගේම ඔයාගෙන් මේක ගන්න කෙනාටත් මේක දැන් තියෙන්නේ කොහෙද කියලා බලාගන්න පුළුවන්. මේකට ගොඩක්ම High standard එකකට ගියොත් ඔයාගෙ ලාභය අවම වෙන්න පුළුවන් නිසා ගැලපෙන සේවාව ඔබට හිතෙන පරිදි තෝරගන්න. මිලහට ඔයාගෙ භාණ්ඩයේ බර අනුව ඇමරිකාවට , යුරෝපයට , චීනයට සහ ඕස්ට්‍රේලියාවට යැවීමේදී වියදම් වන සම්පූර්ණ ගාස්තුව අසා එය නිවැරදිව සටහන් කරගන්න. මිලහට ඔබට මෙය යැවීමේදී වෙනදාට වඩා ආරක්ෂිත ඇසුරුමක් භාවිතා කරන්න වෙන නිසා ගැලපෙන ආරක්ෂිත ඇසුරුමකට යන මුදලත් හරියටම බලන්න. මේ දෙකටම යන වියදමට ඔබ දැන් ඔබේ නිෂ්පාදන පිරිවැයත් එකතු කරලා වියදම් වල සම්පූර්ණ මුදල මුලින් දල වශයෙන් සටහන් කරගන්න ඕනෙ. දැන් ඔයාට තියෙන්නෙ ඔයා වගේම නිමර්ශණ කරන අයගේ ගණන් කොහොමද කියන එක Etsy.com තුලින්ම බලාගන්න එක. දැන් ඔයාට තීරණය කරන්න පුළුවන් ඔයා භාණ්ඩය විකුණන්න ඕන මුදල කියද කියන එක. මතක තියාගන්න ඔයා දාන මුදලින් 5%ක් Etsy වෙබ් අඩවියෙන් වගේම තවත් 5-10% අතර මුදලක් Paypal වෙබ් අඩවියෙන්ද අය කරගන්නවා. ඉතින් ඒ සියලුම එකතු කිරීම් කරලා ඔබට හොඳ ලාබයක්ද ඉතුරු වෙන විදියට ඔබගේ තරගකරුවන් සමඟ සමාන වෙන පරිදි හොඳ මිලක් ඔබේ භාණ්ඩයට තීරණය කරන්න. නිකන්ම ගාණක් දාන එකෙන් සමහරවිට ඔබට පාඩුවක් වෙන්නත් පුළුවන් මේ කරුණු හොයන්නේ නැතුව. මොකද කෙනෙක් ගත්තට පස්සේ ඔයාට එයා ගෙවපු ගානට වඩා ගාණක් ඒක වෙනත් රටකට යවන්න වියදම් වෙන්න පුළුවන්. ඒක නිසා වියදම් සියල්ලම මුලින් ගානට එකතු කරගන්න.

මිලහ පියවර තමයි භාණ්ඩයේ නම තීරණය කිරීම. උදාහරණයක් ලෙස ඔබ මාලයක් හදනවා නම් නිකන්ම Necklace කියලා ඒක විකුණනව වඩා ඒක ඉතා හොඳින් විස්තරාත්මකව නම් කරන එක තමයි ගොඩක්ම වාසි දායක වෙන්නේ. මම උඩ Dropshipping කොටසේ Keywords යොදාගෙන නම හදන විදිය කියලා තියනවා. ඒ ක්‍රමයම පැහැදිලිවම මෙතනදින් යොදාගන්න පුළුවන්. කෙටියෙන් කියනවා නම් ඔයාට සමානවන Etsy හි මාල විකුණන උඩම ඉන්න කිහිප දෙනෙක්ගේ නම් දිහා බලලා ඒ නම් වල තියන පොදු කොටස් වෙන් කරගෙන ඔයාගෙ නමටත් ඒ කොටස් එකතු කරගෙන නම හදාගන්න උත්සාහ කරන්න. පහල උදාහරණයෙක් ලි මාල හදන කෙනෙක් නම් ඔයා ඔයාට හොඳ නමක් හදාගන්න විදිය පියවර සහිතව පෙන්වා ඇත. ඒ ආකරයට ඕනම දේකට නමක් ඔබට සොයාගත හැක

1. Wooden Necklace ලෙස Etsy හි Search කිරීම
2. Common Keywords ඇතනම් Highlight කිරීම
3. එම වචන මගින් අපේ නමත් සකස් කරගැනීම

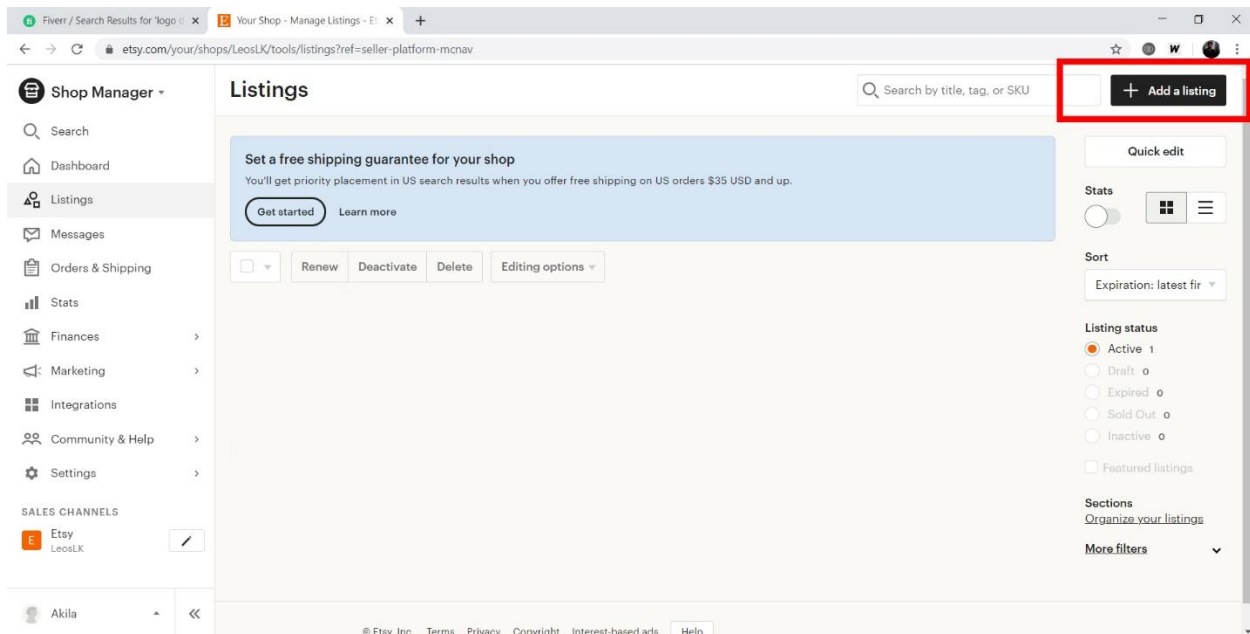
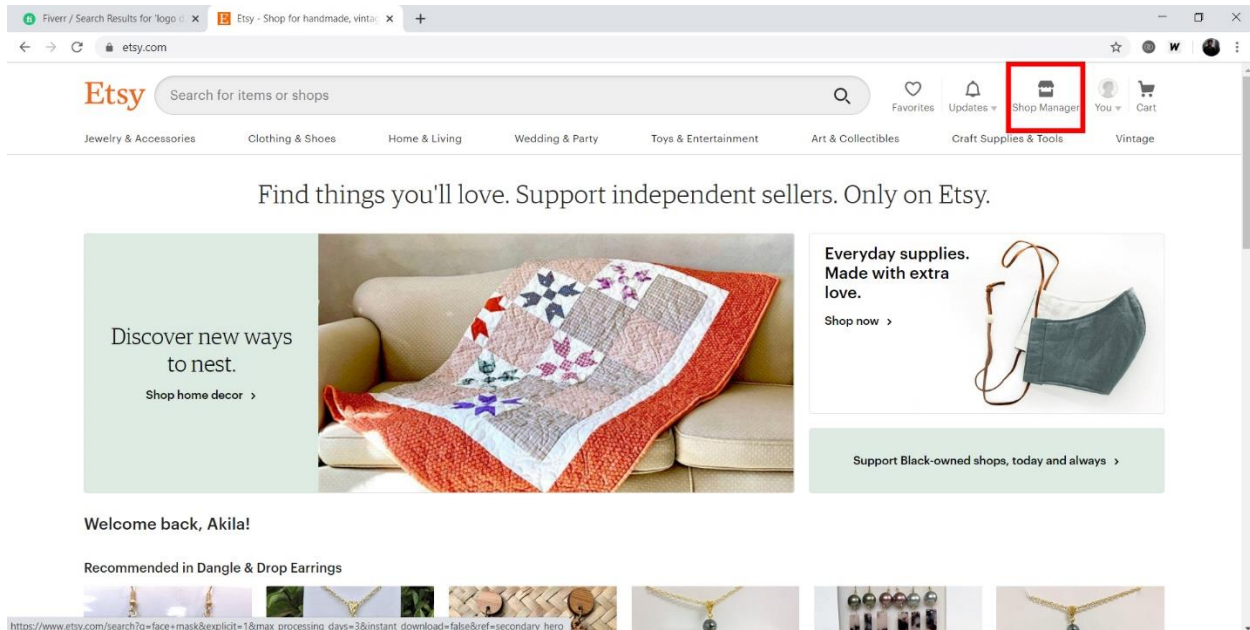
මේ හැමදේම ඔයා කරන්නේ තාම කොලේක. අපිට මේ වෙද්දි Etsy ගිණුම තියෙනවා විතරයි. මේ විස්තරය ඔයාට පහසු විදියට කොල කිහිපයක හරි Word Document එකක හරි තමයි හදාගන්න ඕනෙ. දැන් අපිට අපේ නිෂ්පාදනයට නමක් තියෙනවා වගේම මුදලකුත් තියනවා. මේ නම හොඳට හදාගන්න එකෙන් වෙන වාසිය තමයි කෙනෙක් මේක ගැන හෙවිවම අපේ නිෂ්පාදනය ටිකක් උඩට එන එක. අපි මේකට කියනවා SEO කියලා. පෙර කොටස් වල හොඳින් මේක මම පැහැදිලි කළා. අපිට හොඳ නමක් සහ නිවැරදි මුදලක් තිබ්බ පලියට භාණ්ඩයක් විකුණන්න බෑ වැදගත්ම දේ තමයි නිෂ්පාදනයේ ඡායාරූප. ඔබ යම්කිසි භාණ්ඩයක් අලෙවි කරද්දී Etsy වෙබ් අඩවියෙන් ඒ භාණ්ඩයේ පැති පෙනුම , ඉස්සරහ පෙනුම , පිටුපස පෙනුම වගේ ගොඩක් කෝණ වලින් රූප ඉල්ලනවා. මේ රූප ටික හරියටම ඔයාට දෙන්න පුළුවන් නම් Etsy එකෙන් නිකන්ම ඔයාගෙ භාණ්ඩය උඩට කරලා පෙන්නවා. මේකට හේතුව තමයි මේ වෙබ් අඩවි හදලා තියෙන්නෙම නිවැරදි දත්ත එක්ක තියන නිෂ්පාදන පාරිභෝගිකයන්ට උඩින්ම පෙන්නන්න. ඒ මොනවා කරත් මේ රූප ඔක්කොම හරියට දුන්නත් වැඩක් නෑ ඔයාට පාරිභෝගිකයාව සතුටු වෙන මට්ටමෙන් ඒක සපයන්න බැරි වුණොත්. ඒක නිසා දැන් අපි බලමු කොහොමද අපි අපේ නිෂ්පාදනේ ඡායාරූප ටික නිවැරදිව ගන්නේ කියලා. ඒකත් පියවර කිහිපයක් මගින් මම කියන්නම්.

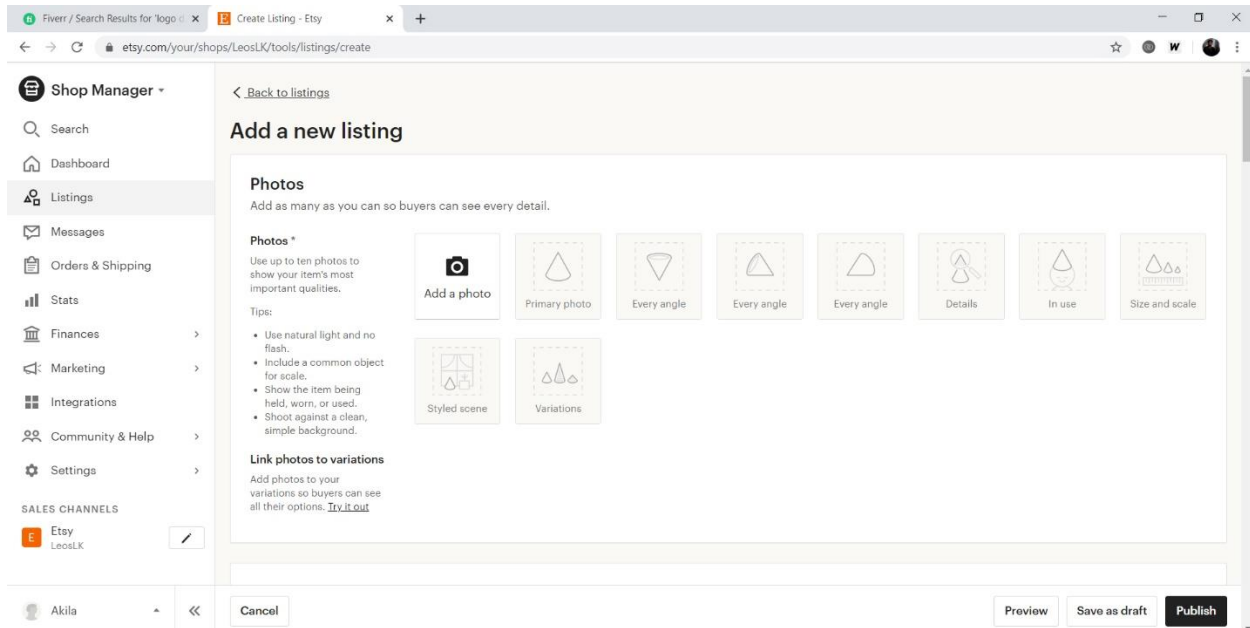
1. DSLR වගර්යේ හොඳ කැමරාවක් භාවිතා කරන්න. ඔයා දන්න කෙනෙක්ට හෝ ශිල්පියෙක්ට මුදලක් ගෙවලා හරි හොඳට Color Balance කරපු Photos ගන්න අනිවාර්යයෙන්ම. Phone වලින් ගන්නවා නම් ඉතා හොඳ

දුරකතනයක් ඇරෙන්න වෙන එකක් භාවිතා කරන්න එපා. නමුත් සුදුසුම දේ තමයි කැමරාවකින් මේක කරන එක.

2. **Label Design** එක තමයි මිලිහට වැදගත් දේ. ඔයා භාණ්ඩයේ අනිවාර්යෙන්ම Label එක අලවපු හෝ එල්ලපු Photo එකක් ගන්න. මේ Label එක හොඳම Modern Design එකකට කරගන්න Graphics කරන කෙනෙක්ගෙන්. වණර් නැති ඉතා සරල කලු හෝ සුදු පසුබිමක ඔබගේ නිෂ්පාදනයේ Logo එක පෙන්වන වගර්යේ ලේබල වලට විදේශිකයන් ගොඩක් කැමත්තක් දක්වනවා. ඔබගේ Logo එකේ තියන පෙනුමත් මේකට ගොඩක්ම වැදගත්. ඔබ විදේශයන් ඉලක්ක කරනවා නම් අනිවාර්යෙන්ම සරල සුදු හෝ කලු වණර් සහිත Logo එකක් තිබීම ඔබට වාසිදායක වේ.
3. ඔබගේ නිමර්ථණය මනුස්සයෙක් භාවිතා කරන ආකාරයේ රූප එකක් හෝ දෙකක් එකතු කරන්න. උදාහරණයක් ලෙස මාලයක් නම් කෙනෙක් ඒ මාලය දාගෙන ඉන්න විදිය වගේ රූප කිහිපයක් අනිවාර්යෙන්ම යොදන්න මේක බලන කෙනෙක්ට තේරුම් ගන්න පහසු වෙන්න.
4. භාණ්ඩයේ කෙලින් ගත්ත ඡායාරූපයක උස පළල වගේ දේවල් සටහන් කරලා ඒ රූපයත් අනිවාර්යෙන්ම එකතු කරන්න. එතකොට පාරිභෝගිකයන්ට මේකේ ප්‍රමාණය ගැන හොඳ අවබෝධයක් එනවා.
5. ගොඩක්ම අය නොකර දේ තමයි මේක. ඔබගේ නිෂ්පාදනයන් කොයි තරම් භාවිතයට පහසුද හා සෞඛ්‍යාරක්ෂිතද යන වග පෙන්වීම ඉතා වැදගත්. මේකට කියන්නේ Ergonomics පෙන්නවා කියලා. ඉතින් ඔයාගේ නිමර්ථණය භාවිතා කරන නිවැරදිම කෝණ, උස්සන විදිය, ආයෙමත් කොහෙන් හරි තියන විදිය වගේම එක ඇහේ පලදින දෙයක් නම් ඒකෙන් ගර්ථයට හානියක් නෑ කියන එකත් පෙන්වන්න ඕනෙ. මේක පෙන්වන විදිය තමයි ඊට අදාලව රූපයක් අරන් ඒකේ පොඩියට Details ටික අයිතකින් යොදන එක. පහල රූපයකින් මම පෙන්වලා තියනවා මෙන්ම මේ පියවර කරන ආකරය.

ඔන්න දැන් නම් අපි සැහෙන්න දුරට වැඩේ ගොඩ දාගෙන තමයි තියෙන්නෙ. දැන් ඊළඟ පියවර තමයි මේකට හොඳ විස්තරයක් හදාගන්න එක. මේකට නම් අනිවාර්යෙන්ම හොඳ English දැනුමක් ඕනෙ. ඒක නිසා ඔයාට බෑ කියලා හිතෙනවා නම් ඔයා මේකට ඔයාගෙ යාලුවෙක්ව හරි එකතු කරගන්න. එහෙමත් නැතිනම් මේ පොත අවසානයේ තියන දුරකථන අංකයක් සම්බන්ධ කරගෙන අවම මුදලකට English Contents හදාගන්න වුණත් පුලුවන්. එතකොට මේ විස්තරයක තියන වැදගත්කම මම මුලින්ම පැහැදිලි කරලා දෙන්නම්. කෙනෙක් ඇවිල්ලා මේ Etsy එකේ Wooden Jewelry කියලා හෙව්වොත් මේ වෙබ් අඩවිය හදලා තියන ක්‍රමයට අනුව වෙබ් එකට තේරෙන හොඳම ටික පිළිවෙලට පෙන්නන්න ගන්නවා. මේක වෙන්තේ වෙබ් අඩවිය Key Tags කියලා දෙයක් හැසිරවීම මගින්. එනම් ලී මාල කියලා ගත්තම වෙබ් එක කරන්න ඒකට අදාල හොඳම වචන තියන රූප ටික හරියටම තියන නිෂ්පාදන උඩට දාලා පාරිභෝගිකයන්ට පෙන්වන එකයි. ඉතින් අපි දැන් නම හදන විදිය දන්වනේ Keywords වලින්. ඒ වගේම විස්තරයත් අපි හදන්න ඕනෙ පුලුවන් තරම් ඒ Key Words හොයලා මේකට ඇතුල් වෙන විදියට. මේකට අපි යොදාගන්නෙත් Fiverr හි විස්තරයක් හදපු විදියමයි. ඒක හොඳට ආයෙම කියවලා මෙනතට එන්න! අපිට අදාල හොඳම තරගකරුවන් 10 දෙනාගේ නිෂ්පාදන වල තියෙන විස්තර ටික අපි Word Document එකකට Copy කරගෙන ඒ සියල්ලම තියෙන පොදු දේවල් හොයාගන්න ඕනේ. ඊළඟට අපි කරන්නේ ඒ විස්තර වල තියන පොදු පද සහා වාක්‍ය හොඳින් අදුරගෙන ඒවා යොදාගෙන අපිට ගැලපෙන්න මේක හදාගන්න එක. කිසිම වෙලාවක වෙන කෙනෙක්ගෙ නමක් හෝ විස්තරයක් කෙලින්ම භාරකම් කරලා දන්න එපා එතකොට ඔයාව Auto ම බ්ලොක් වෙලා යන්න ඉඩ තියනවා. ඉතින් දැන් සේරම හරි. දැන් තියෙන්නේ මේ පහල රූපයෙ තියෙන තැනින් ගිහින් අදාල විස්තර ටික අපි හදාගත්ත විදියට දාලා ඔයාගෙ නිෂ්පාදනය අලෙවිය සඳහා පලකරන්න.





මෙතන පහලට පහලට අපි හදාගන්න විස්තරය ගෙන යන්න තමයි තියෙන්නේ. අන්නිමට තියන publish බටන් එක ක්ලික් කරන්න කලින් එක පාරක් preview කියන option එකට ගිහින්න ඔයාගේ ad එක පෙන විදිය හොඳට බලලා අඩුපාඩු තියනවද කියල හොඳට බලන්න. එහෙම නැත්නම් දැන් publish ක්ලික් කරන්න

දැන් අපි බලමු මේක කොහොමද Market කරගන්නෙ කියලා.

මේක අපි කොහොමද මිනිස්සු බලන ගානට ගන්නේ කියන එක තමයි මේක Market කරනවා කියන්නේ. ඉතින් අපි මේ වැඩෙන් දැනට 75% කළා. ගානට හැමදේම හැදුවාම වෙබ් එකක හදලා තියන විදියෙන් Auto ම අපිට හොඳ තැනක් හම්බවෙනවා. අපි මේකට කියනවා Organic Reach කියලා. ඒ කියන්නේ අපි මුකුත් මේකෙ Link Share කරලවත් Ad දාලවත් නැතුව අපේ භාණ්ඩය ගානටම මේකේ උඩට ගන්න එකට. එතකොට ඉතුරු 25% ත් අපි ගොඩ දාගන්නොත් අනිවාර්යෙන්ම මේක අපිට පහසුවෙන් විකුණන්න පුළුවන් වෙනවා. පහල තියනවා ඒ ක්‍රම දෙක.

1. Etsy Marketing

මේකේදි වෙන්වේ ඔයාගෙ Product එක ගැන මේ වෙබ් අඩවියම බලාගන්නවා. ඒ කියන්නේ එයාලම මේක ගැන Social Media වල Advertisements දාලා මේකට අදාල පිරිස හොයලා එයාලට මේක විකුණනවා. ඒ කියන්නේ අපේ Product එකේ සම්පූර්ණ ප්‍රචාරණය කරන වැඩ ටික එයාලා අපිට කරලා දෙනවා. නමුත් මෙයාලා මේ දාන Advertisement එකක් හරහා එන සෑම විකුණුමකින්ම 20%ක් වගේ ලොකු ගාණක් එයාලා කපාගන්නවා.

2. Social Media Marketing

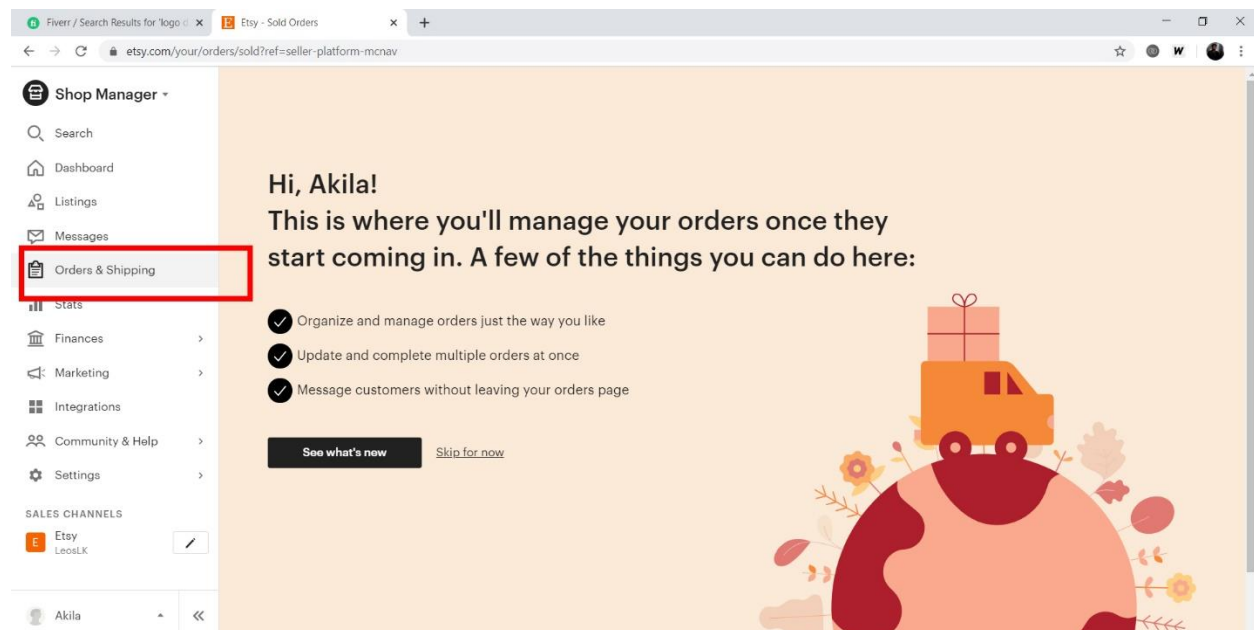
අපිට පුළුවන් කලින් විදියට නොකර Etsy එකට අවස්ථාව නොදී අපේ Product එක ගැන අපිම Social Media වල Advertisement එකක් දාගන්න. ඇත්තටම Social Media කිව්වට මේකට බහුලවම යොදාගන්න වෙන්වේ Facebook තමයි. ඉතින් අපි Facebook Business Account එකක් හදලා ඒකෙන් අපේ Product එකේ Link එක දාලා

අපිට මේක විකුණන්න අවශ්‍ය ඇමරිකාවට නම් Target Audience එක විදියට ඇමරිකාව Select කරලා අපිට පුළුවන් අපිට අවශ්‍ය මුදලකට දැන්වීමක් පල කරගන්න.



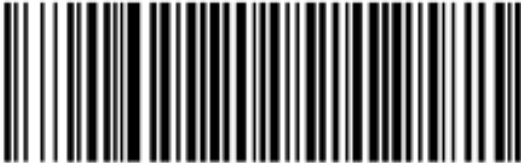
මේ ක්‍රම දෙක හරහාම අපිට පුළුවන් අපේ භාණ්ඩ වලට හොඳ විකුණුමක් ලබාගන්න. නමුත් මෙසේ දැන්වීම් පල කරන එක අත්‍යාවශ්‍ය නෑ ඔයාලට ඔබේ නම් එහෙම නැතුව වුණත් ඔයාගෙ නිෂ්පාදනය හොඳයි නම් අනිවායේන්ම Etsy තුල මේක විකිණෙනවා. නමුත් අර කියපු ක්‍රම දෙකෙන්ම වාසි සහ අවාසි දෙකම තියනවා. පලවෙනි ක්‍රමයෙන් ඔයාට ප්‍රචාරණයට වියදමක් යන්නේ නැති එක වාසියක් වුණත් එයාලගෙ දැන්වීම් හරහා ඔයාට ගොඩක් Sales ආවොත් ඔයාට නිකන්ම ලොකු මුදලක් වෙබ් අඩවියට ගෙවන්න වෙනවා එකකින් 20% ගානෙ. දෙවනි ක්‍රමේට ගියාම ඔයාට දාන්න ඔබේ එක දැන්වීමක් විතරයි ඒකට යන මුදලක් ගියා එතනින් අවසන්. නමුත් විකිණුම් ආවෙ නැත්නම් ඔයාට දැන්වීමට ගිය මුදල අපතේ යැවීමක් වෙනවා, එමෙන්ම ඔයාට හොඳට Sales ආවොත් ඉතාමත් වාසිදායකත් වෙනව.

හරි දැන් ඒ භාණ්ඩය හෝ නිෂ්පාදනය මේ වෙබ් අඩවියේ පල කරලා අවසන්. ඔයාලට මම මේ කිව්ව ක්‍රමයම භාවිතා කරලා eBay වගේ වෙබ් අඩවියක උනත් මේ දේ ඉතාම පහසුවෙන් කරන්න පුළුවන්. එකම ක්‍රියාවලිය තමයි මේ හැමතැනටම අවශ්‍ය වන්නේ. නමුත් සුලු පරිමාණයෙන් කරන නිෂ්පාදන වලට වෙන්වුන තැනක් වගේම ඒ නිෂ්පාදන ගන්නම බලන් එන පිරිසක් ඉන්න Etsy.com හි ඔයාගෙ භාණ්ඩ අලෙවි වන්නට ඉතා වැඩි ඉඩක් තියනවා. එම නිසා තමයි eBay , Ali Express වැනි වෙබ් අඩවි වලට වඩා මෙහි මෙවැනි නිෂ්පාදන අලෙවි වෙන්නේ.

ඉතින් ඔයාගෙ භාණ්ඩය අලෙවි උනාම එතනින් එහා පියවර ගැන මම මිලහට කතා කරන්නම්. ඔයා මේ වෙබ් අඩවියට භාණ්ඩ දානවා නම් හැමකිස්සෙම ඔයාගෙ ජංගම දුරකතනයේ මෙහි App එක Install කර නිතරම අවදානයෙන් සිටින්න. අනිවායේන්ම ඔබගේ Email Check කරන්න. ඔබේ නිෂ්පාදනයක් විකුණුන සැනින් ඔබට Etsy මගින් Notification එකක් මෙන්ම Email එකක්ද එවනවා. ඉතින් ඔයාගෙ භාණ්ඩයක් විකිණිලා නම් අනිවායේන්ම මේකේ රිලහ කොටසට පරිගණකයක් හෝ Laptop එකක් භාවිතා කරන්න මොකද Mobile App එකට වඩා ගොඩක් දේවල් ඒකෙන් බලන්න පුළුවන්. දැන් ඔයාට ඔයාගෙන් මිලදී ගත්ත කෙනාගෙ නම සහා ලිපිනය ලැබිලා ඇති. පහල රූපයේ තියන Orders & Shipping කියන එකෙන් ගිහින් ඔයාගේ විකුණුන භාණ්ඩය මිලදී ගත් කෙනාගේ විස්තර සියල්ලම ලබාගන්න පුළුවන්



ඒ වගේම තමයි ඔයාගෙ Etsy Account එකේ Balance එකට එහෙමත් නැතිනම් ශේෂයට අර මුදලත් එකතු වෙලා ඇති. ඉතින් මෙතනදි දැන් ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ ඒ විස්තර ටිකත් එක්ක Print එකක් ගන්න. අපි වැඩේ හරියටම කරනවා නම් Sticker Print එකක් ගන්න එක වඩාත් යෝග්‍යයි. ඔයාලා දැකලා ඇති නේ අපි වෙන රටකින් දෙයක් Order කරාම ඒක එනවා පොඩි Parcel එකක නම ලිපිනය විස්තර එක්ක. අන්න ඒ විදියට ඔයාටත් එකක් හදාගන්න වෙනවා. මේ පොතගන්න ඔයාලට මගේ ගානේ Design කරපු Sticker එකක් මේ Link එකෙන්ම ගන්න පුළුවන්. ඉතින් එකේ අවශ්‍ය කොටස් ඔයාට අවශ්‍ය පරිදි Edit කරගන්න තමයි තියෙන්නේ. මේ පහල රූපය බලන්න Label එක නිමර්ණය කරගන්න විදිය. මේක නම් ඇත්තටම ඔය මේක යවන shipping company එකෙන් හදල අලවනවා. එත් වැඩි හොඳට මීට සමානව එකක් අපිත් අලවන එක වඩාත් යෝග්‍යයි අපේ විස්තර එහෙම ඇතුල් කරලා .

		800-322-5555 www.gls-us.com	
Ship From GLS TEST ASHMA 4000 EXECUTIVE PARKWAY SAN RAMON, CA 94583		Tracking #: 533476497 	
Ship To BISHOPRANCH 3 TEST TRAN 2603 CAMINO RAMON SAN RAMON, CA 94583		CPS SAN RAMON D94583B 	
COD: \$0.00 Weight: 0 lb(s) Reference: LIVE WEB REFERENCE TEST Delivery Instructions: Signature Type: STANDARD		57250374 OAK CA946-M 1	
Print Date: 1/22/2020 11:29 AM			
Print Label <input type="checkbox"/> Print All Finish		1 of 1	

LABEL INSTRUCTIONS:

Do not copy or reprint this label for additional shipments - each package must have a unique barcode.
Step 1: Use the "Print Label" button on this page to print the shipping label on a laser or inkjet printer.
Step 2: Fold this page in half.
Step 3: Securely attach this label to your package and do not cover the barcode.

TERMS AND CONDITIONS:

By giving us your shipment to deliver, you agree to all of the General Logistics Systems US, Inc. (GLS) service terms & conditions including, but not limited to; limits of liability, declared value conditions, and claim procedures which are available on our website at www.gls-us.com.

දැන් ඔයාට තියෙන්නේ ඔයාගෙ නිෂ්පාදනය ඉතා හොඳින් ආරක්ෂාකාරී ලෙස සකසා එකේ මේ Sticker එක පැහැදිලිව පේන විදියට අලවන එක. ඊළඟට ඔයා තෝරගත්ත Shipping Company එකට මේක බාර දෙන්න. ඔයා ඒ Company එකට අදාල මුදල සහා ලිපිනය ලබාදුන්නම එයාලා ඔයාට දෙනවා Receipt එකක්. මේකේ තියනවා Tracking Number එකක්. ඒක අනිවාර්යෙන්ම තියනවාද කියලා Check කරන්න. ඒක අපිට අනිවාර්යෙන්ම අවශ්‍යයි. දැන් ඔයා ආයෙම ඔයාගෙ පරිගණකයෙන් වෙබ් අඩවියට ගිහින් එතන ඔයාගෙන් ගත්ත කෙනාගෙ විස්තර තියන තැන තියන Mark as complete කියන එක ක්ලික් කරන්න ඕනේ. ඊට පස්සේ ඔයාට එනවා Add Tracking Number කියන එක Click කරන්න. එතන එන කොටුවේ ඔයාට Shipping Company එකෙන් දුන්න අංකය හරියටම දීලා Ok කරන්න. දැන් ඔබේ භාණ්ඩය Shipment එකට පිටත් කරා කියලා ඔයාගෙන් ගත්ත කෙනාට පණිවිඩයක් එනවා වගේම එයාට ඒ අංකය හරහා ඕනම වෙලාවක ඒක තියෙන තැන බලාගන්නත් පුලුවන්. ඉතින් මෙහෙම යැව්වා කියලා ඔයාට එවෙලේම නම් සල්ලි ගන්න බෑ. ඔයාගෙන් මිලදී ගත්ත කෙනාට මේක හම්බුනාම එයා මේක හම්බුනා කියලා Confirm කරාම තමයි ඔයාට මේ මුදල ගන්න පුලුවන් වෙන්නේ.

ඉතින් තව කියන්න ඕන දෙයක් තමයි ඔයාලට අවශ්‍යම නම් Registered Post හරහා උනත් මේවා යවන්න පුලුවන්. නමුත් ඔබේ භාණ්ඩයේ වටිනාකම අනුව තීරනය කරන්න මොකක්ද ඔයා භාවිතා කරන Service එක කියලා. ඔයා බිඳෙන සුලු භාණ්ඩයක් යවනවා නම් ඒ ගැන හොඳටම හිතන්න අවශ්‍යයි. ඉතින් කුඩා භාණ්ඩයක් නම් ඔබට Shipping Service එකක් හරහා යවන එක මිල අධිකයි කියලා හිතෙනවා නම් මම පොඩ් Guide එකක් දෙන්නම් කොහොමද මේකක් Postal Service හරහා යවන්නේ කියලා

පලවෙනි දේ තමයි ඔයාට මේක Pack කරන්න වෙන්නේ තැපල් කායාලයකදී ඒ නිලදාරීන් ඉදිරිපිට. ඒක නිසා ඔයා ගෙදරින් මේක පැක් කරන් ගියොත් ඔයාට මේක කඩලා බලන්න වෙනවා. ඉතින් ඔයා යවන භාණ්ඩයට ගැලපෙන විදියේ Package එකක් ඔයාට අරන් යන්න වෙනවා. එකක් නෙවෙයි දෙකක් අරන් යන එක තමයි හොඳම මොකද එතනදී ඉරුනොත් එහෙම අවදානමක් තියෙනවා ඔයාලට Post Office එකක් ඇතුලේ Pack කරන්න තරම් ඉඩ පහසුකම් නැති නිසා. ඔයාලා යවන්නේ කුඩා භාණ්ඩයක් නම් (මාල , මුදු) ඔයාලට පුලුවන් Bubble Wrap Package එකක් භාවිතා කරන්න පහසුවෙන්ම. අනිත් දේ තමයි ඔයාලා අනිවාර්යෙන්ම භාවිතා කරන්න ඕනෙත් මේ Bubble Wrap Package විතරයි වෙන රටකට යවද්දී. ඔයාගේ භාණ්ඩය ඒ අයට පෙන්නලා කිරලා තමයි පැක් කරන්න ඕනෙ. ඉතින් මේ ලියුම් කවර අලවද්දී Post Office එකේ තියන ගම් වගර්ය නම් ගන්න එපා..ඔයා මේවාට ලැස්ති වෙලා යන්න ඕනෙ අනිවාර්යෙන්ම හොඳ Glue Stick එකක් , කතුරක් පැනක් එහෙම අරගෙන. ඔයාට ලිපිනය ලියන්න වෙන්නෙත් අනිත්මයි මොකද SriLankan Post මගින් තවම Sticker එකකින් Address එක අලවලා Accept කරන්නේ නෑ.

මේකේ අපහසු කොටස තමයි ද්‍රවයක් හරි බිඳෙන සුලු දෙයක් හරි යවන එක. ඉතින් ඔයාලා පිළිමයක් වගේ දෙයක් හරි වීදුරු හරි යවනවා නම් අනිවාර්යෙන්ම CardBoard Box එකක දාලා තමයි යවන්න ඕනෙ. ඒ වෙලාවට මේ Box එක ඇතුලට පුලුවන් වගේ දෙයක් හරි කොල පොඩි කරලා හරි පිරෙන්නම දාන්න අමතක කරන්න එපා. අනිත් දේ තමයි ඔයාලා යවන බිඳෙන සුලු දේ හොඳට Brown Paper එකකින් ඔතන්න ටිකක් සනකමට එනකම්ම. ඔතලා හොඳ Twin නූලකින් එක ගැටගහන්න. ඊට පස්සේ පෙට්ටියකට දාලා Shock එකක් දාරගන්න පුලුවන් ගානට කොල හරි පුලුන් හරි දාලා මේක Wrap කරගන්න.

එතකොට ඔයාලා ද්‍රවයක් වගේ යවනවා නම් අනිවාර්යෙන්ම මේකට දාන්න ඕන දේ තමයි පුලුන්. පුලුන් සුලු ප්‍රමාණයක් නම් නෙවෙයි ඔයා යවන දේ ඇතුලේ 500ml ද්‍රව ප්‍රමාණයක් තියනවා නම් මොකක් හරි වෙලා Leak උනොත් 600ml ද්‍රව ප්‍රමාණයක් උරා ගන්න පුලුවන් ගානට පුලුන් මේකට අනිවාර්යෙන්ම යොදන්න ඕනෙ. එහෙම නැත්නම් ඔයාට ද්‍රවයක් සාමන්‍ය තැපල් සේවය හරහා යවන්න බෑ.

ඉතින් මේ කිව්ව විදියට වැඩ ටික කරලා Post Office එකට දුන්නම එයාලා ඔයාට Receipt එකක් දෙනවා Tracking Number එකක් එක්කම. ඉතින් Global Tracking Websites හරහා ඔයාට මේ Tracking Number එක ගහලා ඔයාගෙ පාසර්ල් එක තියෙන්නේ කොහෙද කියන එක ආසන්නම ස්තානයට බලාගන්න පුලුවන් වෙනවා පහසුවෙන්ම. ඔයා මේ විදියට යවනවා නම් Shipping Service එක යටතේ ඔයා Select කරන්න අවශ්‍ය

වෙන්වෙන් Standard Global Shipping කියන Option එක. ඒ වගේම තමයි ඔයාට මේකට යන මුදල ලගම Post Office එකට ගිහිනිම ඇහුවා නම් ඔයාගෙ ඔයාගෙ Product එකට අනුව හරියටම බලාගන්න පුලුවන්. ශ්‍රී ලංකා තැපල් වෙබ් අඩවියෙන් ඔයාලට ආසන්නම ග්‍රෑම් ගානටත් මේකට යන මුදල බලාගන්න පුලුවන්.

කොහොමද මෙ මුදල් අපි ගෙන්න ගන්නේ. ඒකට අපිට අවශ්‍ය වෙනවා හැමදේටම වගේ Paypal ගිණුමක්. එහෙනම් අපි දැන් බලමු හරියටම කොහොමද Paypal ගිණුමක් අපි සකස් කරගන්නේ කියලා. ඇත්තටම මේක හොඳට බලලා අවදානෙන් කරන්න අවශ්‍ය දෙයක්. ඒ නිසා මේ පහලින් තියනවා දැනට තියන හොඳම සිංහලෙන් මේ ගැන කියලා දෙන විඩියෝ ලින්ක්. මේ කැමති එකකින් ඔයාල පුළුවන් හරියටම වැඩේ කරන විදිය බලාගන්න

<https://www.youtube.com/watch?v=QDvKZYKPrvE>

Contact Us for more Information

akilajunkyard@gmail.com

www.facebook.com/brandwithleos.lk/

0702478387 (Available on Whatsapp)