

**deriv** | 25 years

# Deriv සමඟ අනුබද්ධ අලෙවිකරණයෙන් ලාභ ලබා ගන්නා ආකාරය

---

ඔබට සාර්ථක අනුබද්ධ අලෙවිකරුවෙකු  
වීමට වෘත්තීය ඉති 10 ක්

විත්ස් ස්ටැන්සියෝන් විසිනි



## අන්තර්ගතය

- 6 අනුබද්ධ අලෙවිකරණය යනු කුමක්ද?
- 7 මූල්‍ය ට්‍රේඩින් වේදිකාවක් ප්‍රවර්ධනය කළ යුත්තේ ඇයි
- 8 Deriv සමඟ හවුල් වීමට තෝරා ගත යුත්තේ ඇයි
- 9 අඛණ්ඩ කොමිස්වල බලය - යාවජීව වටිනාකම
- 10 අනුබද්ධ අලෙවිකරණයේ අභියෝග
- 12 Deriv අනුබද්ධ පුද්ගලයෙක් වීමට මා මූල්‍ය විශේෂඥයෙකු විය යුතු ද?
- 13 අනුබද්ධ පුද්ගලයෙකු වීමට අත්‍යවශ්‍ය දේ: ලියාපදිංචි වීම, විකුණුම් නිරීක්ෂණය කිරීම, කොමිස් උපයා ගැනීම සහ ගෙවීම් ලබා ගැනීම
- 13 අනුබද්ධ ලියාපදිංචිය
- 14 විකුණුම් සහ යොමු කිරීම් නිරීක්ෂණය කිරීම
- 14 කොමිස් මුදල් ඉපයීම
- 15 ගෙවීම් සහ ගතමනාව
- 15 ඔබේ ව්‍යාපාරය අලෙවිකරණය කරන ආකාරය
- 15 අනෙකුත් අනුබද්ධ පුද්ගලයින් ආදර්ශයට ගන්න
- 15 සම්බන්ධතාවයක් ගොඩ නගා ගැනීම
- 16 ඉංග්‍රීසි හැර වෙනත් භාෂාවලින් අන්තර්ගතය නිර්මාණය කිරීම
- 19 මූල්‍ය වේදිකාවක් ප්‍රවර්ධනය කරන ආකාරය
- 19 බ්ලොග් එකක් හෝ වෙබ් අඩවියක් ආරම්භ කිරීම
- 20 බ්ලොග් එකක් සඳහා අන්තර්ගත වර්ග
- 20 අන්තර්ගත නිර්මාණය සඳහා මූලාශ්‍ර
- 21 සබඳතා ගොඩනැගීම සහ පවත්වාගෙන යාම
- 22 SEO - සෙවුම් යන්ත්‍ර ප්‍රශස්තකරණය
- 22 සමාලෝචන
- 24 Youtube වීඩියෝ
- 25 PDF
- 26 ඊ-පොත්
- 28 ගෙවන දැන්වීම්
- 31 නොබැඳි ප්‍රවර්ධනය
- 31 මාර්ගගත ට්‍රේඩින් පන්ති
- 32 උසස් උපාය මාර්ග: API, plug-in සහ මෘදුකාංග සංවර්ධනය කිරීම
- 33 ඔබේ අනුබද්ධ අලෙවිකරණ සාර්ථකත්වය ඉහළ නැංවීමට වෘත්තීය උපදෙස් 10 ක්
- 34 පිටපත් ලිවීම සහ ප්‍රචාරණය පිළිබඳ මගේ ප්‍රියතම පොත් කිහිපයක්
- 35 සාරාංශය
- 36 පද මාලාව



## වියාවනය

මෙම ඊ-පොතේ සපයා ඇති තොරතුරු අධ්‍යාපනික අරමුණු සඳහා පමණක් භාවිත කළ යුතු අතර නීතිමය, මූල්‍යමය හෝ වෘත්තීය උපදෙස්වලින් සමන්විත නොවේ. අපි වටිනා දැනුම් සම්භාරයක් සහ උපාය මාර්ග පිරිනැමීමට බලාපොරොත්තු වන අතර, අනුබද්ධ අලෙවිකරණය සමඟින් ඔබට ආදායමක් ඉපයීමේ හැකියාව පිළිබඳව අපි කිසිදු සහතිකයක් ලබා නොදෙන්නෙමු. මෙම ක්ෂේත්‍රයේ සාර්ථකත්වය සඳහා කාලය, උත්සාහය සහ කැපවීම අවශ්‍ය වන අතර, පුද්ගල ප්‍රතිඵල වෙනස් විය හැක.

අනුබද්ධ පුද්ගලයින් ඔවුන්ගේ අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නයන් තුළ දරන ඕනෑම පිරිවැයක්, වියදම් හෝ මූල්‍ය වගකීම් සඳහා සම්පූර්ණයෙන් වගකිව යුතු ය. මෙයට ප්‍රචාරණ වියදම්, වෙබ් අඩවි සත්කාරක සහ ප්‍රවර්ධන ද්‍රව්‍ය ඇතුළත් වන නමුත් ඒවාට සීමා නොවේ. අනුබද්ධ පුද්ගලයින් ස්වාධීන කොන්ත්‍රාත්කරුවන් ලෙස ක්‍රියාත්මක වන අතර සමාගමේ සේවකයින්, නියෝජිතයන් හෝ ක්‍රියාකරුවන් නොවේ. අනුබද්ධිතයින් දේශීය නීති සහ රෙගුලාසිවලට අනුකූල වීම සහ හෙළිදරව් කිරීමේ අවශ්‍යතා පිළිපැදීම ඇතුළුව ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාරික ක්‍රියාකාරකම් සඳහා වගකිව යුතුය.

අනුබද්ධ වැඩසටහන්, ජාල, හෝ අනුබද්ධ පුද්ගලයින් සම්බන්ධ විය හැකි වෙනත් ආයතන ඇතුළුව, තෙවන පාර්ශවයන්ගේ ක්‍රියා හෝ අතපසුවීම් සඳහා අපි වගකිව යුතු නොවේ. අනුබද්ධ පුද්ගලයින් විසින් ප්‍රවර්ධනය කරන ලද ඕනෑම තෙවන පාර්ශවීය නිෂ්පාදනයක හෝ සේවාවක ගුණාත්මකභාවය, කාර්ය සාධනය හෝ විශ්වසනීයත්වය අපි අනුමත කරන්නේ හෝ සහතික කරන්නේ නැත. මීට අමතරව, කොමිස් අනුපාත සහ නිෂ්පාදන පිරිනැමීම් ඇතුළු අනුබද්ධ වැඩසටහන්වල නියමයන් දැනුම් දීමකින් තොරව වෙනස් විය හැකි බව අනුබද්ධිතයින් දැන සිටිය යුතු අතර එවැනි වෙනස්කම් පිළිබඳව දැනුවත්ව සිටීම ඔවුන්ගේ වගකීමකි.

සම්පූර්ණ සමාගම් තොරතුරු සඳහා, කරුණාකර [deriv.com](http://deriv.com) වෙත පිවිසෙන්න.



## වින්ස් ස්ටැන්සියෝන් ගැන

වින්ස් ස්ටැන්සියෝන් වසර 37 කට වැඩි කාලයක් වෙළඳපොළේ ට්‍රේඩ් කර ඇති අතර ඔහුගේම උත්සාහයෙන් බහු-මිලියනපතියෙකු බවට පත්ව ඇත. ඔහු New York Times හි The Millionaire Dropout හි වැඩියෙන්ම අලෙවි වන කතුවරයෙකු වන අතර “මූල්‍ය ව්‍යාප්ති සමඟ ට්‍රේඩ් කිරීමෙන් මුදල් ඉපයීම” (Making Money from Financial Spread Trading) නම් පාඨමාලාවේ කතුවරයා වේ. CNBC, Yahoo Finance, MarketWatch, Reuters.com, The Independent, Sunday Independent, The Observer, The Guardian, The Times, The Sunday Times, Daily Express, What Investment, Growth Company Investor, The New York Times, BullBearings, City Magazine, Canary Wharf, Institutional Investor China සහ Shares Magazine ඇතුළු පුවත්පත්, මාධ්‍ය ආයතන සහ වෙබ් අඩවි 200කට අධික ප්‍රමාණයක ඔහුව උපුටා දක්වමින් සාධානීය ලෙස විශේෂාංගී කර ඇත.

ඔහු ප්‍රධාන වශයෙන් ස්පාඤ්ඤයේ මල්ලෝර්කා හි ජීවත් වන අතර මුදල්, කොටස් සහ වෙළඳ භාණ්ඩ ඇතුළු මූල්‍ය වෙළෙඳපොළවල් සමඟ ගනුදෙනු කරයි.

ඔහු විවිධ ඊ-වාණිජ්‍යය, විදුලි සංදේශ සහ මාධ්‍ය සමාගම් ආරම්භ කර, පවත්වාගෙන ගිය අතර ඒවායේ ආයෝජනය කර ඇත. ඔහු TV Commerce plc ආරම්භ කළ අතර එය ලන්ඩන් AIM කොටස් හුවමාරුවේ ලැයිස්තුගත විය.

Twitter/X හි යාවත්කාලීන සඳහා @vince\_stanzione ලෙස ඔහුව අනුගමනය කරන්න.





## අනුබද්ධ අලෙවිකරණය යනු කුමක්ද?

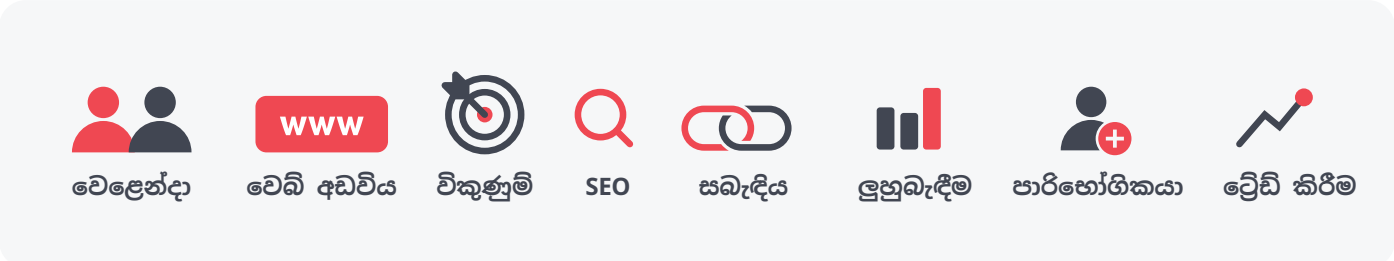
අනුබද්ධ අලෙවිකරණය යනු කාර්ය සාධනය මත පදනම් වූ අලෙවිකරණ ප්‍රවේශයක් වන අතර එහිදී අනුබද්ධිතයින් ලෙස හඳුන්වන පුද්ගලයින් හෝ ව්‍යාපාර විසින් වෙනත් සමාගම්වල නිෂ්පාදන හෝ සේවා ප්‍රවර්ධනය කරන අතර ඔවුන්ගේ අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නයන්ගෙන් උත්පාදනය වන එක් එක් විකුණුම්, විකුණුම් වෙත ළඟා වීම් හෝ කාර්යයන් සඳහා කොමිස් මුදලක් උපයා ගනී.

මෙම ආකෘතිය නිෂ්පාදන හෝ සේවා සපයන්නා සහ අනුබද්ධ අලෙවිකරු යන දෙපාර්ශවයටම ප්‍රතිලාභ ලබා දෙයි. එක් කණ්ඩායමක් නිෂ්පාදනයක් හෝ සේවාවක් විකුණන අතර අනෙක් කණ්ඩායම (අනුබද්ධ අලෙවිකරුවන් ලෙස හැඳින්වේ) එය ප්‍රවර්ධනය කිරීමට උපකාරී වේ. අනුබද්ධ අලෙවිකරුවන් මිල දී ගන්නා ගනුදෙනුකරුවන් ගෙන් එන විට, කණ්ඩායම් දෙකම එම විකුණුම්වලින් මුදල් උපයති. මේ ආකාරයෙන්, සෑම කෙනෙකුම ප්‍රතිලාභ ලබන අතර ලාභය බෙදා ගනියි.

විධිමත් ආයතනික පණිවිඩයකට සාපේක්ෂව වඩාත් අවිධිමත් සහ අව්‍යාජ පරිශීලක අත්දැකීමක් ලබා දෙමින්, නිෂ්පාදනයක් හෝ සේවාවක් පිළිබඳ අන්තර්ගතය, සමාලෝචන සහ භාවිත කරන ආකාරය පිළිබඳ තොරතුරු බෙදා ගැනීමෙන් අනුබද්ධිතයින්ට අමතර වටිනාකමක් සැපයිය හැක. මෙම ප්‍රවේශය පාරිභෝගිකයින්ට වෙනත් ආකාරයකින් සොයා ගැනීමට නොහැකි වූ නව නිෂ්පාදන හෝ සේවා සොයා ගැනීමට ද උපකාර කරයි.

කෙටියෙන් කිවහොත්, අනුබද්ධ අලෙවිකරණයේ මූලික මූලධර්මය සරල ය: ප්‍රේක්ෂකයින් වෙත නිෂ්පාදන ප්‍රවර්ධනය කර අලෙවියට තුඩු දෙන සාර්ථක යොමු කිරීම් සඳහා ප්‍රතිලාභ ලබා ගැනීම අනුබද්ධ අලෙවිකරණයේ මූලික මූලධර්මය යි.

එය සාමාන්‍යයෙන් ක්‍රියා කරන ආකාරය මෙන්න:



මම ප්‍රධාන වශයෙන් මාර්ගගත අනුබද්ධ අලෙවිකරණය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන අතර, මෙම මෙහෙයුම් ආකෘතිය දශක ගණනාවක් තිස්සේ පවතින බව මතක තබා ගැනීම වැදගත්ය. අන්තර්ජාලය නිර්මාණය වීමට බොහෝ කලකට පෙර සිටම, පුද්ගලයින්ට සාමාන්‍යයෙන් කොමිස් පදනමක් මත සමාගමක “නියෝජිතයින්” ලෙස ක්‍රියා කළ හැක.

ඇත්ත වශයෙන්ම, 1980 ගණන්වල අගභාගයේදී, මම මුලින්ම කොමිස් පදනම මත ආරම්භ කර, කාර් දුරකථන සහ ජංගම දුරකථන (ඔව්, පැරණි ගඩොල්) විකිණීමෙන් මගේ පළමු ධන සම්භාරය උපයා ගත්තෙමි. පසුව මම මගේම විදුලි සංදේශ සමාගමක් ආරම්භ කළ අතර, කොමිස් මත පමණක් මගේ නිෂ්පාදන අලෙවි කළ නියෝජිත ජාලයක් ස්ථාපිත කළෙමි. එය සම්පූර්ණ කවයක අත්දැකීමකි!

## මූල්‍ය ට්‍රේඩින් වේදිකාවක් ප්‍රවර්ධනය කළ යුත්තේ ඇයි?

Deriv හි විශේෂතා වෙත කිමිදීමට පෙර, අනුබද්ධතයෙකු ලෙස ප්‍රවර්ධනය කිරීම සඳහා මූල්‍ය ට්‍රේඩින් කර්මාන්තය විශිෂ්ට අංශයක් වන්නේ මන්දැයි සොයා බලමු.

**භෞතික නිෂ්පාදනයක් නැත:** මාර්ගගතව ට්‍රේඩ් කිරීමේදී— විදේශ විනිමය, වෙළඳ භාණ්ඩ, කොටස් හෝ ක්‍රිප්ටෝ මුදල් සම්බන්ධ වුවද-භෞතික බෙදා හැරීමක් අවශ්‍ය නොවේ. ගැනුම්කරු විසින් මුදල් ආපසු ගෙවීමක් ඉල්ලා සිටිය හැකි හෝ භාණ්ඩය ආපසු ලබා දිය හැකි පරිගණකයක් හෝ ඇඳුම් ආයින්තම් වැනි භාණ්ඩයක් විකිණීම මෙන් නොව, මූල්‍ය ට්‍රේඩින් අනුබද්ධතයින් මෙම ගැටලුවට මුහුණ නොදේ.

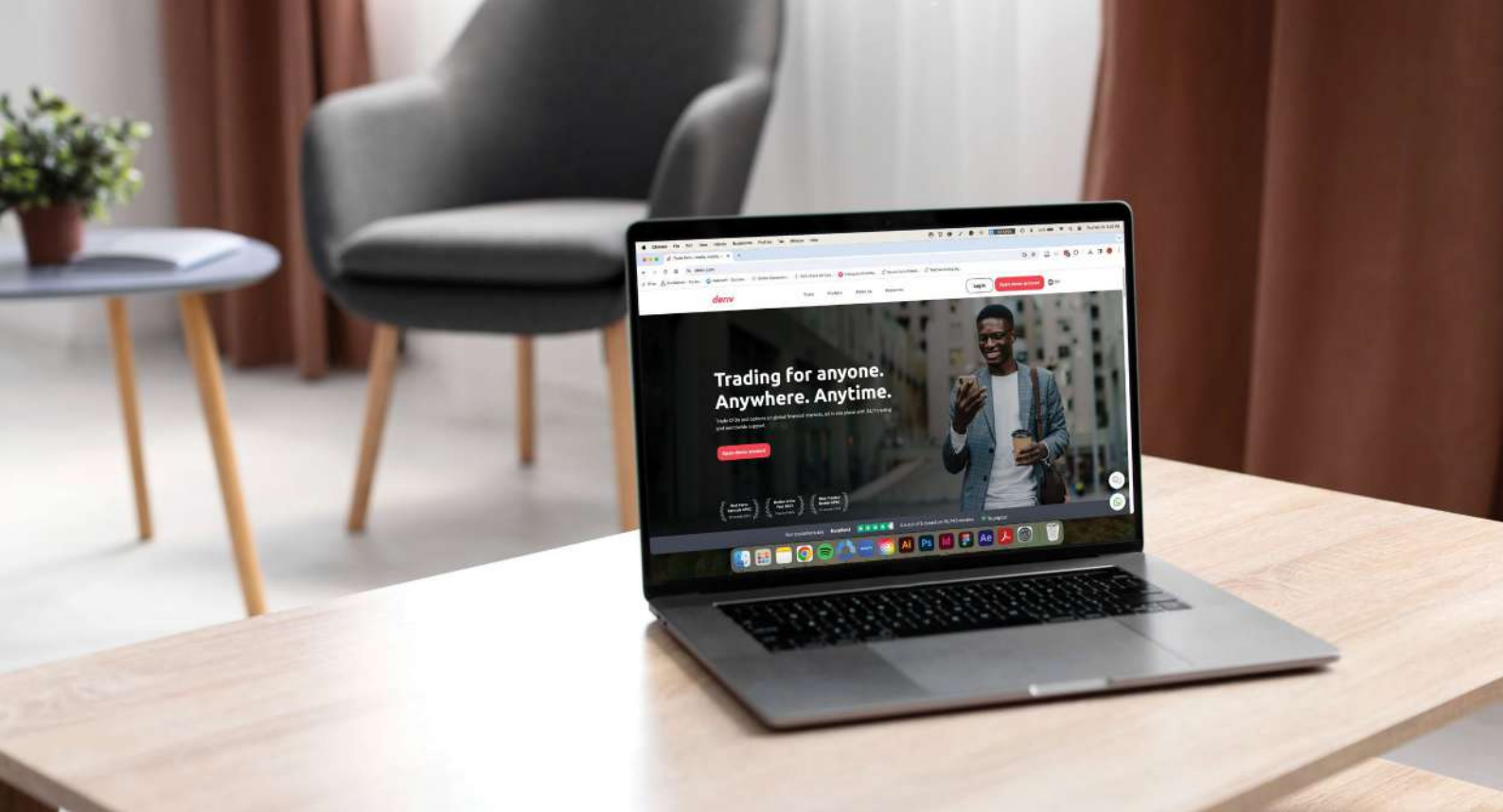
**ස්ථාපිත ව්‍යාපාරයකි:** මූල්‍ය ට්‍රේඩින් යනු දිගුකාලීනව ස්ථාපිත කර්මාන්තයකි. තාක්ෂණය පරිණාමය වී ඇතත්, ට්‍රේඩින් වෙළෙඳපළවල මූලික ව්‍යාපාර ශක්තිමත් සහ කල් පවතින ඒවා වේ. වියැකි යාමට පෙර කෙටි කාලයක ජනප්‍රියත්වය භුක්ති විඳිය හැකි සමහර නිෂ්පාදන හෝ සේවාවන් මෙන් නොව, ඔබේ අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නයන්හි අනුකූලතාව සහතික කරමින් ට්‍රේඩින් දිගටම උනන්දුව ආකර්ෂණය කර ගනී.

**ගෝලීය ආයාචනය:** කලාපීය නියාමන සීමාවන් තිබියදීත්, මූල්‍ය ට්‍රේඩින් යනු ලෝක ව්‍යාප්ත ව්‍යාපාරයකි. උදාහරණයක් ලෙස, ස්පාඤ්ඤයේ, වියට්නාමයේ හෝ ඕස්ට්‍රේලියාවේ සිට Apple වැනි එක්සත් ජනපද-ලැයිස්තුගත කොටස් ට්‍රේඩ් කළ හැක. උදාහරණයක් ලෙස, Deriv අනුබද්ධ වැඩසටහනට අවම අධිකරණ බල සීමාවන් ඇත (USA වැනි ව්‍යතිරේක සහිතව). මෙයින් අදහස් කරන්නේ ඔබේ අනුබද්ධ ගිණුමට විශේෂිත කලාපවලට සීමා වූ බලයක් නොව ගෝලීය ප්‍රවේශයක් ඇති බවයි.

**නිරන්තර ක්‍රියාකාරීත්වය:** මූල්‍ය වෙළෙඳපළ සෑම විටම සක්‍රීයයි. Deriv සමඟින්, ගනුදෙනුකරුවන්ට ඉහළට, පහළට හෝ පැත්තට ගමන් කරන වෙළෙඳපළවලින් ලාභ ලැබිය හැකිය. Deriv විසින් ගනුදෙනුකරුවන් නිරතුරුව තබා ගනිමින් ප්‍රවර්ධනය සහ ඉපැයීම් සඳහා වැඩි අවස්ථා ලබා දෙමින්, නිරන්තරයෙන් නව නිෂ්පාදන සංවර්ධනය කර නිකුත් කරයි. ඔබට ලිවීමට ඇති අන්තර්ගතය කිසිදා අවසන් නොවනු ඇත.

**ආරම්භක ආයෝජන නැත:** ඔබේම මූල්‍ය ට්‍රේඩින් වේදිකාවක් දියත් කිරීම සඳහා මිලියන ගණනක ප්‍රාග්ධනය, තොරතුරු තාක්ෂණ කාර්ය මණ්ඩලය, ගිණුම් කාර්ය මණ්ඩලය, අනුකූලතා ක්‍රියාමාර්ග, බලපත්‍ර සහ කාර්යාල අවකාශය අවශ්‍ය වේ. අනුබද්ධ ආයතනයක් ලෙස, ඔබට කුඩා අලෙවිකරණ අයවැයක් සමඟ වේදිකාවක් ප්‍රවර්ධනය කිරීම ආරම්භ කළ හැක. පසුව, මම ශූන්‍ය පිරිවැයකින් ප්‍රවර්ධනය කරන ආකාරය පිළිබඳ උපදෙස් බෙදා ගන්නෙමි.

**නම්‍යශීලී බව:** අනුබද්ධ පුද්ගලයෙකු ලෙස, ඔබට ඔබේ දුරකථනය සහ ලැප්ටොප් එක සමඟ පමණක් ඔබට ගැළපෙන වේලාවක ලෝකයේ ඕනෑම තැනක සිට වැඩ කළ හැක. ඔබට ඔබේ නිදන ඇඳුමෙන් වුවද වැඩ කළ හැක!



## Deriv සමඟ හවුල් වීමට තෝරා ගත යුත්තේ ඇයි?

Deriv සමඟ හවුල් වීම අනුබද්ධිතයින් සඳහා නැණවත් තේරීමක් වන්නේ එමඟින් ඔවුන්ට බොහෝ වාසි ලැබෙන බැවිනි. මෙන්න මූලික හේතු:

**ස්ථාපිත සහ විශ්වසනීය බව:** Deriv හට වසර 25 කට වැඩි කාලයක් මූල්‍ය ට්‍රේඩින් කර්මාන්තයේ ස්ථාවර පැවැත්මක් ඇත. මෙම අංශයේ බොහෝ සමාගම් ඇති වී නැති වී යන අතර, Deriv හි දීර්ඝ ආයුෂ සහ අනුබද්ධ-හිතකාමී ප්‍රවේශය නිසා ආරම්භයේ සිටම ඔබේ ආදායම විශ්වාසවන්ත සහ ස්ථාවර සහකරුවෙකු සමඟ බැඳී ඇති බව ඔබට තහවුරු කර ගත හැක.

**පුළුල් පරාසයක මූල්‍ය නිෂ්පාදන:** විවිධ ප්‍රේක්ෂකයින්ට වෙළෙඳපළ සඳහා ප්‍රමාණවත් අවස්ථා සලසා දෙමින් Deriv මූල්‍ය නිෂ්පාදන විශාල ප්‍රමාණයක් පිරිනමයි. ඔවුන්ගේ බහු-භාෂා වේදිකාව ඔබට ඵලදායී ලෙස තවත් කලාප වෙත ළඟා වීමට ඉඩ සලසයි.

**උසස් තත්ත්වයේ අලෙවිකරණ ද්‍රව්‍ය:** අනුබද්ධිතයින්ට කිසිදු ගාස්තුවකින් තොරව විශිෂ්ට අලෙවිකරණ ද්‍රව්‍ය සඳහා ප්‍රවේශය ඇත. මෙම සහයෝගය වෘත්තීයමය වශයෙන් Deriv හි නිෂ්පාදන සහ සේවා ප්‍රවර්ධනය කිරීම පහසු කරවයි.

**අඛණ්ඩ කොමිස්:** Deriv විසින් අඛණ්ඩ කොමිස් ලබා දෙයි, එය තිරසාර ආදායමක් ගොඩනඟා ගැනීම සඳහා ඉතා වැදගත් වේ. මම ඉක්මනින්ම මෙම අංගය වඩාත් විස්තරාත්මකව පැහැදිලි කරන්නම්.

**අද්විතීය නිෂ්පාදන:** Deriv වෙතත් තැරැව්කරුවන් හරහා ලබා ගත නොහැකි මූල්‍ය වෙළෙඳපළවල් සපයන අතර, ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කර ගැනීම සඳහා ඔබට අද්විතීය විකුණුම් ස්ථානයක් (USP) ලබා දෙයි.

**24/7/365 විවෘතයි:** බොහෝ තැරැව්කරුවන් මෙන් නොව, සති අන්තයේ පවා ට්‍රේඩ් කළ හැකි වෙළෙඳපළ සමඟ Deriv වසරේ සෑම දිනකම ක්‍රියාත්මක වේ. මෙම අඛණ්ඩ ක්‍රියාකාරී බව ඔබේ ආදායම් විභවය වැඩි කරයි.

**ගෝලීය ප්‍රවේශය:** අනුබද්ධ පුද්ගලයෙකු ලෙස, ඔබ ඔබේම කලාපයට පමණක් සීමා වී නැත. නිදසුනක් වශයෙන්, ඔබට ස්පාඤ්ඤයේ ජීවත් වෙමින් ඔබේ සේවාවන් ලතින් ඇමරිකාවට හෝ තායිලන්තයට අලෙවි කළ හැක, එමඟින් ඔබේ ප්‍රවේශය සහ ඉපැයීමේ හැකියාව පුළුල් වේ.

**කර්මාන්තය තුළ ගෞරවය සහ විශ්වාසය:** Deriv බොහෝ සම්මාන දිනාගෙන ඇති අතර ස්ථාපිත අධිකරණ බල ප්‍රදේශවල මූල්‍ය බලපත්‍ර හිමිකරගෙන කර්මාන්තය තුළ මහත් ගෞරවයට පාත්‍ර වී ඇත. මෙම විශ්වසනීයත්වය ඔබේ ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ විශ්වාසය ගොඩනඟා ගැනීමට උපකාර වන අතර එමඟින් ඔවුන්ට සේවාවන් ප්‍රවර්ධනය කිරීම පහසු කරයි.

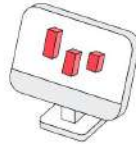


ඔබේ අනුබද්ධ සහකරු ලෙස Deriv තෝරා ගැනීම ඔබේ අනුබද්ධ අලෙවිකරණ උත්සාහයන් සඳහා ශක්තිමත් පදනමක් සහතික කරන අතරම ස්ථාවරත්වය, පුළුල් අලෙවිකරණ සහය, අද්විතීය නිෂ්පාදන සහ ගෝලීය ප්‍රවේශය සපයයි.



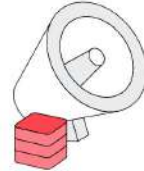
#### ක්ෂණික මුදල් ආරපු ගැනීම සමඟ නිතිරතා ගෙවීම්

අපි ඔබේ කොමිස් නියමිත වේලාවට ගෙවමු. ඔබේ ඉපැයීම් ආරපු ගැනීම සඳහා කරදරයකින් තොරව, පැය විසිහතර පුරාම අයකුම් සේවය ලබා ගන්න



#### ඔබේ ඉපැයීම් නිරීක්ෂණය කරන්න

ඔබේ කාර්ය සාධනය නිරීක්ෂණය කළ හැකි කිරීමේ මෙවලම සමඟ ඔබේ ඉපැයීම් අධීක්ෂණය කරන්න. කාලයක් සමඟ ඔබේ ඉපැයීම් වර්ධනය වන ආකාරය නිරීක්ෂණය කරන්න.



#### ප්‍රවර්ධන මෙවලම් සහ අලෙවිකරණ ද්‍රව්‍ය වෙත ප්‍රවේශය

ඔබේ මුලාරම්භ ඉහළ නැංවීම සඳහා ප්‍රවේශීය අනුබද්ධ අලෙවිකරණ මෙවලම් සහ ජරවර්ධන ද්‍රව්‍ය



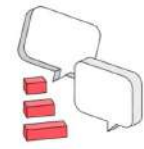
#### පුළුල් පරාසයක නිෂ්පාදන, වේදිකා & ගනුදෙනු වර්ග

අපගේ ප්රාග්ධන සේවාවන් සහ මෙවලම් අතර ඩෙරිව් ජීම්, ඩෙරිව් එම්ටී 5, ඩෙරිව් සිට්ට්ට්, ඩෙරිව් එක්ස් සහ අපගේ අනුබද්ධ වැඩසටහන ඇතුළත් වේ.



#### වසර 25+, රටවල් 190+

අපි මාසිකව 300K+ ක්‍රියාකාරී ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ රටවල් 190+ ක වසර 25+ කාලයක් ව්‍යාපාරයේ යෙදී සිටින්නෙමු.



#### විශේෂඥ සහාය

ඔබට වර්ධනය වීමට උපකාර කරන ගුණාත්මක ප්‍රවර්ධන, අධ්‍යාපනික ද්‍රව්‍ය සහ පැය 24 සහය වෙත ප්‍රවේශ වන්න.

## අඛණ්ඩ කොමිස්වල බලය - යාවජීව වටිනාකම

බොහෝ අනුබද්ධ අලෙවිකරණ අවස්ථාවලදී, ඔබ එක වර කොමිස් මුදලක් උපයා ගනී. උදාහරණයක් ලෙස, ඔබ ඔබේ යොමු සබැඳිය හරහා USD 300 කට අවි කණ්ණාඩි යුගලක් විකුණන්නේ නම්, ඔබට USD 30 ක කොමිස් මුදලක් (10%) ලැබෙනු ඇත. මෙය හොඳ ත්‍යාගයක් වුවද, එය තනි ආදායම් සිදුවීමක් නියෝජනය කරයි. ඔබේ ගැනුම්කරුවන්ට නැවත වෙළෙඳාම් කිරීමට සහ තවත් උසස්වීම් සඳහා අවස්ථාවක් තිබුණ ද, මෙම ක්‍රමය ස්ථාවර ආදායම් ප්‍රවාහයක් සහතික නොකරයි.

කෙසේ වෙතත්, Deriv සමඟ, එම සේවාදායකයා ට්‍රේඩ් කරන තාක් කල් ඔබ යොමු කළ සේවාදායකයාගෙන් සමාගමට ලැබෙන ලාභයෙන් ප්‍රතිශතයක් ඔබට උපයා ගත හැක. මෙම විධිවිධානය වසර ගණනාවක් පැවතිය හැකි අතර එමඟින් සැලකිය යුතු පුනරාවර්තන ආදායමක් ගොඩනගා ගැනීමට ඔබට අවස්ථාව ලැබේ.

ඔබට විවිධ සමාගම් සමඟ බහුවිධ අනුබද්ධ ගිවිසුම් ඇති කර ගත හැකි වුව ද, එකවර බොහෝ දේ භාර ගැනීමට උත්සාහ කරනවාට වඩා කාර්යයන් කිහිපයක් කෙරෙහි අවධානය යොමු කිරීම වඩා හොඳය. මීට අමතරව, අනුබද්ධිත ආයතනවලට තිරසාර නොවන ලෙස ඉහළ කොමිස් ලබා දෙන සමාගම් ගැන ප්‍රවේශම් වන්න. ඉක්මන් ප්‍රතිඵල සහ ප්‍රතිලාභ සිත් ඇදගන්නා සුළු විය හැකි නමුත්, අනුබද්ධ අලෙවිකරණයේදී, දිගුකාලීනව සිතීම සහ සේවාලාභියාගේ “යාවජීව වටිනාකම” කෙරෙහි අවධානය යොමු කිරීම වඩාත් ප්‍රයෝජනවත් වේ.

සරලව කිවහොත්: ඔබ කැමති දැන් ලැබෙන USD 100ට ද, නැතහොත් වසර ගණනාවක් සෑම මසකම USD 20ක් ලැබෙනවාට ද? පැහැදිලිවම, දිගුකාලීන ඉදිරිදර්ශනය වඩාත් ආකර්ෂණීය සහ තිරසාර ඉපැයීම් ලබා දෙයි.


Deriv හි **අනුබද්ධ පිටුව** වෙත පිවිසීමෙන් ඔබට ඔවුන් සමඟ ඉපැයිය හැකි විභව ඉපැයුම පිළිබඳ අදහසක් ලබා ගත හැක.

## Deriv හවුල්කාරීත්ව වැඩසටහන්

**අනුබද්ධ පුද්ගලයින් සහ IB**

අපගේ තඹුන්වාදීමේ සැලැස්ම සහ අනුබද්ධ වැඩසටහනට සම්බන්ධ වන්න. යොමු කර ලපයන්න. අපගේ අභිරුචිකරණය කළ හැකි කොමිස් සැලසුම් සමඟ ඔබේ හැකියාවන් ලපරිම කර ගන්න.

දැන් එක් වන්න
පුරනය වන්න



● ● ● ●

සාරාංශයක් ලෙස, Deriv හි දැනට ක්‍රියාත්මක වන කොමිස් ආකෘතිය අමතර ආදායම් ප්‍රවාහයක් ලබා දෙයි. එබැවින් එය ස්ථාවර, දිගු කාලීන ඉපැයීම් අපේක්ෂා කරන අනුබද්ධිතයින් සඳහා විශ්වාසදායක තේරීමකි.

## අනුබද්ධ අලෙවිකරණයේ අභියෝග සහ යථාර්ථයන්

අනුබද්ධ අලෙවිකරණය යනු ඉක්මනින් පොහොසත් වීමේ ක්‍රමයක් නොවේ. මෙම ක්ෂේත්‍රය තුළ බොහෝ දෙනෙක් අසාර්ථක වීමට හේතු වන අභියෝග සහ පොදු වැරදි සාකච්ඡා කිරීමෙන් ඔබට සමබර දැක්මක් ලබා දීමට මම කැමතියි:

**ඉහළ තරඟකාරීත්වය:** අනුබද්ධ අලෙවිකරණය ඉතා ජනප්‍රිය බැවින්, එහි සැලකිය යුතු තරඟකාරීත්වයක් පවතී. කැපී පෙනීම සඳහා, ඔබට අනන්‍ය අත්තර්ගතය, නිශ්චල ඉලක්ක කිරීම් සහ අඛණ්ඩ උත්සාහයක් තිබිය යුතුය. වෙනත් බොහෝ අනුබද්ධිතයින්ට එරෙහිව තරඟ කිරීමට නිර්මාණශීලීත්වය සහ නොපසුබට උත්සාහය අත්‍යවශ්‍ය වේ.

**ආදායම් අවිනිශ්චිතතාව:** අනුබද්ධ අලෙවිකරණයෙන් ලැබෙන ආදායම උච්චාවචනය විය හැක. සාර්ථකත්වය සහතික කර නොමැති අතර, ඇල්ගොරිතමවල වෙනස්කම්, වෙළෙඳපොළ ප්‍රවණතා, නිෂ්පාදන ඉල්ලුම හෝ වෙනත් එවැනි සාධක හේතුවෙන් ඉපැයීම් වෙනස් විය හැක. මෙම අවිනිශ්චිතතාවය සඳහා නම්‍යශීලී සහ අනුවර්තී ප්‍රවේශයක් අවශ්‍ය වේ.

**අනුබද්ධ වැඩසටහන් මත යැපීම:** අනුබද්ධිතයින් ඔවුන් සම්බන්ධ වන අනුබද්ධ වැඩසටහන්වල ප්‍රතිපත්ති සහ තීරණවලට යටත් වේ. නියමයන්, කොමිස් අනුපාත, හෝ නිෂ්පාදන ලබා ගැනීමේ වෙනස්කම් ඉපැයීම්වලට බලපෑම් කළ හැක. උදාහරණයක් ලෙස, Deriv වැනි මූල්‍ය වේදිකාවක නියාමන වෙනස්කම් ද ඔබේ ආදායමට බලපෑ හැකිය.



**කාලය සහ උත්සාහය අත්‍යවශ්‍ය වේ:** අනුබද්ධ අලෙවිකරණයට නිෂ්ක්‍රීය ආදායමක් ලබා ගැනීමේ හැකියාව ඇතත්, සාර්ථක නාලිකා පිහිටුවීමට උසස් තත්ත්වයේ අන්තර්ගත සහ අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග නිර්මාණය කිරීමේදී සැලකිය යුතු කාලයක්, වැයමක් සහ ස්ථාවරත්වයක් අවශ්‍ය වේ. සැලකිය යුතු පරිශ්‍රමයක් අවශ්‍ය වන සමාජ මාධ්‍ය නාලිකා සහ වෙබ් අඩවි/බ්ලොග් පිහිටුවීම වැනි කාර්යයන් සමඟින් අනුබද්ධ අලෙවිකරණය ඇරඹීම අභියෝගාත්මක විය හැක. කෙසේ වෙතත්, මෙම නාලිකා ස්ථාපිත වූ පසු එය වඩාත් පහසු වේ.

**සදාචාරාත්මක සලකා බැලීම්:** ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින් සමඟ විශ්වාසය පවත්වා ගැනීම ඉතා වැදගත් වේ. කොමිස් සඳහා පමණක් අධිකව ප්‍රවර්ධනය කිරීම හෝ අඩු ගුණාත්මක නිෂ්පාදන නිර්දේශ කිරීම ඔබේ විශ්වසනීයත්වයට සහ ප්‍රේක්ෂක විශ්වාසයට හානි කළ හැකිය. මෙහිදී ඔබ අවංකවම විශ්වාස කරන සහ ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින්ට සැබෑ වටිනාකමක් ලබා දෙන නිෂ්පාදන සහ සේවා ප්‍රවර්ධනය කිරීම වැදගත් වේ.

**කැපවීම සහ ස්ථාවරත්වය:** අනුබද්ධ අලෙවිකරණයේ බොහෝ විට ඉහළ අසාර්ථක අනුපාතයක් ඇත, මන්ද එය ආරම්භ කිරීම පහසු නිසා බොහෝ දෙනෙක් එය උත්සාහ කර ඉක්මනින් වැඩසටහන් අත් හරින හෝ එකිනෙකට මාරු වන ප්‍රවණතාවයක් ඇත. එය ව්‍යාපාරයක් ලෙස සැලකීමට කාලය, ශ්‍රමය සහ ස්ථාවර ප්‍රේක්ෂක සහභාගීත්වයක් අවශ්‍ය වේ. බොහෝ තේරීම් සහ කෙටි කාලයක අවදානමකින්, ඔබේ අන්තර්ගතය කැපී පෙනෙන ලෙස එයට වටිනාකමක් සැපයිය යුතුය. වරින් වර, දිගු පළ කිරීම්වලට වඩා නිතිපතා යාවත්කාලීන කිරීම වඩාත් ඵලදායී වේ.

මෙම අභියෝග සමඟ වුව ද, සාම්ප්‍රදායික ව්‍යාපාර සහ අනෙකුත් අනුබද්ධ අලෙවිකරණ අවස්ථාවන්ට වඩා බොහෝ වාසි සහිත Deriv අනුබද්ධිතයෙකු වීම ඉතා සාධ්‍ය අවස්ථාවක් බව මම විශ්වාස කරමි. ගෝලීය ප්‍රවේශයක් සහිත මූල්‍ය ට්‍රේඩින් වේදිකාවක් ප්‍රවර්ධනය කිරීම ඔබට ජනාකීර්ණ බව අඩු කළාපවල අලෙවි කිරීමට ඉඩ සලසයි. බොහෝ නැගී එන වෙළෙඳපළවල් මූල්‍ය සේවා මඟින් නියෝජනය වන්නේ අඩුවෙනි.

ඔබ ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යන්නේ නම්, ඔබ සමාගමක් ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය නැත, නමුත් අනුබද්ධ කොමිස් සාමාන්‍යයෙන් දළ ගෙවීම් ලෙස ලැබෙන බව මතක තබා ගන්න, එබැවින් තවමත් එයින් බදු ඉවත් කර (අඩු කිරීම් නොමැතිව) නොමැත. එබැවින් Deriv ඔබට මසකට USD 10,000ක් ගෙවන්නේ නම්, ඔබ ගෙවිය යුතු බදු මොනවා දැයි සලකා බැලිය යුතුය. සාමාන්‍යයෙන්, මාර්ගගත ප්‍රචාරණය, මුද්‍රණය, අන්තර්ජාල සහ දුරකථන බිල්පත් වැනි සියලුම වලංගු ව්‍යාපාරික වියදම් ඔබේ ආදායමෙන් අඩු කළ හැක. ගණකාධිකාරීවරයෙකුගෙන් හෝ බදු උපදේශකයෙකුගෙන් දේශීය උපදෙස් ලබා ගන්න, නමුත් මුලදී, ඔබේ පළමු කොමිස් චෙක්පත ලබා ගැනීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.

මෙම අභියෝග තේරුම් ගැනීමෙන් සහ ඒවාට විසඳුම් සෙවීමෙන්, ඔබට සාර්ථක සහ තිරසාර අනුබද්ධ අලෙවිකරණ ව්‍යාපාරයක් ගොඩනගා ගත හැකිය.

## Deriv අනුබද්ධ පුද්ගලයෙක් වීමට මා මූල්‍ය විශේෂඥයෙකු විය යුතු ද?

Deriv හි නිෂ්පාදන සහ වේදිකාව පිළිබඳ දැනුමක් තිබීම නිසැකවම ප්‍රයෝජනවත් වන අතර, Deriv අනුබද්ධිතයෙකු වීමට මූල්‍ය විශේෂඥයෙකු විය යුතු නැත. වෙනත් නිෂ්පාදන හෝ සේවා ප්‍රවර්ධනය කිරීමේ කුසලතා, අන්තර්ගත නිර්මාණය කිරීමේ කුසලතා හෝ සමාජ මාධ්‍ය කුසලතා ඉතා වැදගත් විය හැක. ඔබට මාර්ගගත ප්‍රවර්ධනයේ පළපුරුද්දක් තිබේ නම්, දැනටමත් ඔබ සතු බොහෝ කුසලතා Deriv ප්‍රවර්ධනය කිරීම සඳහා ඵලදායී ලෙස යෙදිය හැක.

Deriv සමඟ ගිණුමක් විවෘත කිරීම සුදුසු ය. **නොමිලේ ආදර්ශන ගිණුමක්** ආරම්භ කිරීම ඔබට ට්‍රේඩ් කිරීමට උදවු කළ හැකි අතර, USD 5 ක් වැනි සුළු මුදලකින් ඔබට සැබෑ ගිණුමකින් ආරම්භ කළ හැක.

## ලියාපදිංචි වන්න

මිලියන 2.5 කට අධික ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ සම්බන්ධ වන්න

ඊ-තැපැල් ලිපිනය



ගිණුමක් සෑදීමෙන්, ඔබට වයස අවුරුදු 18+ බව සහ අපි ඔබට යාවත්කාලීන සහ අලෙවිකරණ ද්‍රව්‍ය එවිය හැකි බව ඔබට වැටහෙන බව ද සහතික කරයි (ආරක්ෂක සහ රහස්‍යභාව ප්‍රතිපත්තිය බලන්න). ඕනෑම වෙනුවක ඔබේ ගිණුම් සැකසීම් තරතා ග්‍රාහකත්වයෙන් ඉවත්වන්න.

☐ මම නියම සහ කොන්දේසිවලට එකඟ වෙමි

ආදර්ශන ගිණුමක් සාදන්න

තැනතොත්



Google සමඟ ලියාපදිංචි වන්න



Facebook සමඟ ලියාපදිංචි වන්න



Apple සමඟ ලියාපදිංචි වන්න

දැනටමත් ගිණුමක් තිබේද? [පිවිසෙන්න](#)



ඔබට වෙළෙඳපළ ට්‍රේඩ් කරන ආකාරය පැහැදිලි කරන විශිෂ්ට ඊ-පොත් වෙත ප්‍රවේශය ඇත. අතිරේකව, **Deriv Academy** වෙතින් විඩියෝ සහ ට්‍රේඩ් කිරීම සම්බන්ධයෙන් නිබන්ධන පිරිනමයි.

ගෝලීය මූල්‍ය සිදුවීම්, ප්‍රවෘත්තියෝග්‍ය කොටස්, තෙල් මිල, රන් සහ ප්‍රධාන මුදල් වර්ග පිළිබඳව දැනුවත්ව සිටීමෙන් ඔබට අනර්ඝ අලෙවිකරණ අදහස් ක්‍රියාත්මක කළ හැක. උදාහරණයක් ලෙස, රත්‍රන් නව සර්වකාලීන ඉහළ අගයකට ළඟා වන්නේ නම්, ඔබට එම ප්‍රවෘත්තිය ඔබේ ප්‍රවර්ධනවලදී භාවිත කළ හැක.

මනා ආචාර ධර්ම සහ ඉගෙනීමට සහ අනුවර්තනය වීමට ඇති හැකියාව පෙර අත්දැකීම්වලට වඩා වැදගත් වේ. අනුකූලතාව ද වඩා වැදගත් වේ. ඔබ සතු නොවන කුසලතා මාර්ගගතව ඉගෙන ගත හැකි අතර බොහෝ මෙවලම් සුළු වියදමකින් හෝ වියදමක් නොමැතිව ලබා ගත හැකිය. ඔබ මුහුණ දෙන ඕනෑම අභියෝගයක් ඔබට ජය ගත හැකි අතර ඔබට ඇතැම් කාර්යයන් සඳහා බාහිරින් සහයෝගය ලබා ගත හැක, මම ඒ ගැන පසුව සාකච්ඡා කරන්නම්. එමනිසා, ඔබ විසින්ම සියල්ල කිරීම හෝ දැන ගැනීම අවශ්‍ය නොවේ.

## අනුබද්ධ පුද්ගලයෙකු වීමට අත්‍යවශ්‍ය දේවල්: ලියාපදිංචි වීම, විකුණුම් නිරීක්ෂණය කිරීම, කොමිස් උපයා ගැනීම සහ ගෙවීම් ලබා ගැනීම

### අනුබද්ධ ලියාපදිංචිය

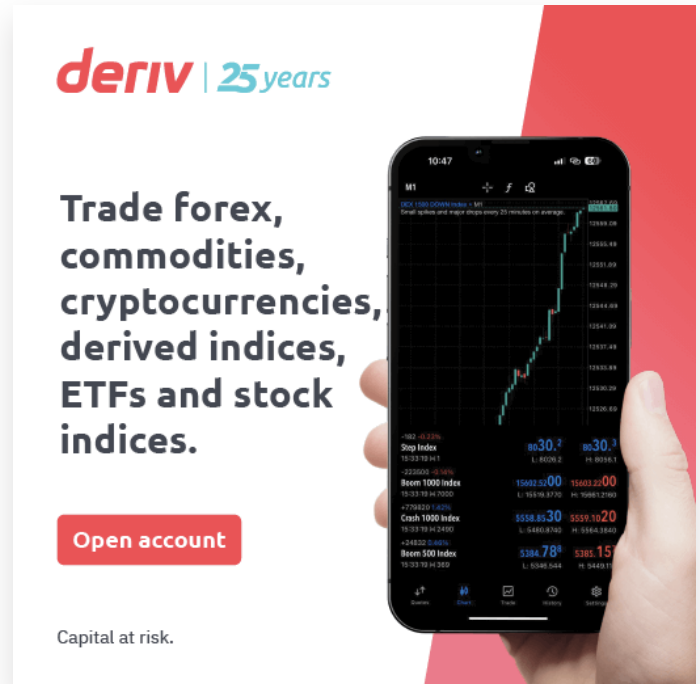
අනුබද්ධ වැඩසටහන් ඉදිරිපත් කරන සමාගම් විසින් උනන්දුවක් දක්වන අනුබද්ධිතයන් වෙත අද්විතීය ලුහුබැඳීමේ සබැඳි හෝ කේත සපයයි. මෙම වැඩසටහන් සඳහා ලියාපදිංචි වූ පසු, නිෂ්පාදන හෝ සේවා ප්‍රවර්ධනය කිරීම ආරම්භ කිරීමට අනුබද්ධිතයින් මෙම සම්පත් වෙත ප්‍රවේශය ලබා ගනී. ඔවුන්ට සුදුසු අලෙවිකරණ ද්‍රව්‍ය සහ මාර්ගෝපදේශ ද ලැබේ. Deriv හි, ඔබට ඔවුන්ගේ **අනුබද්ධ පිටුව** මත ලියාපදිංචි විය හැක.

Deriv හට එහි අනුබද්ධ ආයතන සඳහා කැපවූ වේදිකාවක් ඇත, එහිදී ඔබට එවැනි කේත ජනනය කිරීමට සහ අලෙවිකරණ ද්‍රව්‍ය වෙත ප්‍රවේශ වීමට හැකියාව ඇත.



අනුබද්ධිතයින් ඔවුන් අනුමත කරන නිෂ්පාදන හෝ සේවාවන් ප්‍රවර්ධනය කිරීමට විවිධ අලෙවිකරණ නාලිකා භාවිත කරයි. මෙයට වෙබ් අඩවි, බ්ලොග්, සමාජ මාධ්‍ය වේදිකා, ඊ-තැපැල් අලෙවිකරණය, YouTube වීඩියෝ, TikTok හෝ වෙනත් මාර්ගගත සහ නොබැඳි ප්‍රචාරණ ක්‍රම ඇතුළත් විය හැකිය. වෙළෙඳපළ ප්‍රවේශය උපරිම කිරීම සඳහා මේවා විවිධ භාෂාවලින් ද පවත්වා ගෙන යා හැකිය. අලෙවිකරණ අංශයේදී, අනුබද්ධිතයෙකු ලෙස ඔබේ භූමිකාවේ ප්‍රධාන කොටස මෙය වන බැවින් මම මේවා ගැඹුරින් සඳහන් කරමි.

මෙන්න ඔබේ බ්ලොග් අඩවියේ හෝ වෙබ් අඩවියේ දැක්විය හැකි Deriv බැතර දැන්වීමක උදාහරණයක්. පාඨකයා ඒ මත ක්ලික් කළහොත්, ඔවුන් ඔබේ අනුබද්ධ හැඳුනුම්පතේ විස්තර සහිතව Deriv වෙබ් අඩවියට ගෙන යනු ඇත. ඔවුන් ලියාපදිංචි වී ට්‍රේඩ් කිරීම ආරම්භ කරන්නේ නම්, ඔබට ආදායමක් ලැබෙනු ඇත.



## විකුණුම් සහ යොමු කිරීම් නිරීක්ෂණය කිරීම

සෑම අනුබද්ධිතයෙකුටම ඔවුන්ගේ අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නයන් හඳුනා ගැනීමට අනන්‍ය ලුහුබැඳීමේ හැඳුනුම්පතක් හෝ සබැඳියක් සපයා ඇත. විභව පාරිභෝගිකයෙකු මෙම සබැඳිය මත ක්ලික් කර මිලදී ගැනීමක් සිදු කරන විට හෝ නිශ්චිත ක්‍රියාවක් (සේවාවක් සඳහා ලියාපදිංචි වීම හෝ සම්බන්ධතා තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීම වැනි) සිදු කරන විට, පද්ධතිය මෙම ක්‍රියාව නිරීක්ෂණය කර, එය අදාළ අනුබද්ධිතයින්ට බැර කරයි.

Deriv සම්බන්ධයෙන් ගත් කළ, ක්‍රියාව වනුයේ ඔබේ අනාගත ගනුදෙනුකරුවෙකු නොමිලේ ආදර්ශන ගිණුමක් විවෘත කිරීමයි. මෙය අනාගත ගනුදෙනුකරුවන්ට අවදානම් රහිතව ට්‍රේඩ් කිරීමට සහ වේදිකාව පරීක්ෂා කිරීමට අවස්ථාවක් ලබා දෙයි. මෙමඟින් Deriv වෙත කිසිදු ආදායමක් නොලැබෙන අතර, ඒ අනුව අනුබද්ධිතයින් සඳහා කොමිස් මුදලක් නොලැබෙන අතර, එය "අලෙවිකරණ ක්‍රියාවලියේ" ආරම්භයක් ලෙස සැලකිය යුතුය.

එම ආදර්ශන ගිණුම්වලින් හොඳ ප්‍රතිශතයක් ආදායම් උත්පාදනය කිරීමට පටන් ගන්නා අරමුදල් සහිත ගිණුම් බවට පත් වනු ඇත. Deriv නොමිලේ ඊ-පොත් ලබා දෙයි, එය සෘජු ආදායම් මූලාශ්‍රයක් නොවුණ ද, අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට උපකාරී වේ, එයින් ද යම් ප්‍රතිශතයක් අරමුදල් සහිත ගිණුම් බවට පරිවර්තනය වේ.

එක් එක් අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් එකිනෙකාට වෙනස් වේ. සමහර අය ගිණුමක් විවෘත කර, අරමුදල් තැන්පත් කරයි, ඉන්පසු දින කිහිපයකින් ට්‍රේඩ් කිරීම ආරම්භ කරයි; අනෙක් අය මන්දගාමී වන අතර ආරම්භ කිරීමට සති කිහිපයක් ගත විය හැක, ඔවුන්ට පසු විපරම් අලෙවිකරණය අවශ්‍ය වේ.

## කොමිස් මුදල් ඉපයීම

අනුබද්ධිතයින් අනුබද්ධ වැඩසටහනේ පූර්ව නිශ්චිත කොන්දේසි මත පදනම්ව කොමිස් උපයති. මෙම කොමිස් විකුණුම් මුදලේ ප්‍රතිශතයක්, අලෙවියකට ස්ථාවර ගාස්තුවක් හෝ දෙමුහුන් ව්‍යුහයක් විය හැක. විවිධ අනුබද්ධ වැඩසටහන් සහ නිෂ්පාදනවල කොමිස් ගාස්තු වෙනස් වේ.

ඔබ Deriv අනුබද්ධ වැඩසටහන සඳහා ලියාපදිංචි වූ පසු, ඔබට පවතින විවිධ සැලසුම් සහ කොමිස් දැක ගත හැකි වනු ඇත. වැඩි විස්තර සඳහා, Deriv හි **අනුබද්ධ පිටුව** වෙත පිවිසෙන්න.



## ගෙවීම සහ ගතමනාව

වැඩසටහනේ ප්‍රතිපත්ති මත පදනම්ව, පූර්ව නිශ්චිත කාලසටහනකට අනුව අනුබද්ධිතයන්ට ඔවුන්ගේ ඉපැයීම් ලැබේ. මෙම ගෙවීම් අනුබද්ධිතයින් විසින් අත්පත් කර ගන්නා ලද මාසික, ද්වි-මාසික හෝ නියත සීමාවන් අනුව විය හැකිය. බොහෝ අනුබද්ධ වැඩසටහන් විවිධ මුදල් වර්ග වලින් ගෙවීම් සිදු කරන අතර සමහරක් දැන් Bitcoin වැනි ක්‍රිප්ටෝ මුදල්වලින් ගෙවීමේ විකල්පය ද ලබා දෙයි. Deriv අනුබද්ධිතයින් හට සාමාන්‍යයෙන් මාසිකව ගෙවනු ලැබේ.

## ඔබේ ව්‍යාපාරය අලෙවිකරණය කරන ආකාරය

අනුබද්ධ වැඩසටහනක් ක්‍රියාත්මක වන ආකාරය සාකච්ඡා කිරීමෙන් පසුව, අපි දැන් අලෙවිකරණය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරමු. අවසානයේදී, එය අනුබද්ධ "අලෙවිකරණය" ලෙස හඳුන්වනු ලබන අතර, ඔබේ මූලික ඉලක්කය වන්නේ ඔබේ වෙබ් අඩවියට "සුදුසු" ප්‍රේක්ෂක පිරිසක් රැස් කර නිෂ්පාදන සහ සේවා ප්‍රවර්ධනය කිරීමයි.

අනුබද්ධ අලෙවිකරණය යනු බැලීම් (views) සහ කැමැත්ත (likes) ලබා ගැනීම පමණක් නොවේ; එහිදී මූල්‍ය ට්‍රේඩින් ගිණුමක් සඳහා ලියාපදිංචි වීමට බොහෝ දුරට ඉඩ ඇති "සුදුසු" පිරිසක් ආකර්ෂණය කර ගැනීම ද සිදු විය යුතුය.

බොහෝ මාර්ගගත අලෙවිකරුවන් "clickbait" වැනි ශිල්පීය ක්‍රම වෙත යොමු වන අතර, මම ඒවාට එරෙහිව දැඩි ලෙස උපදෙස් දෙමි. නරඹන්නන් ආකර්ෂණය කර ගැනීම සඳහා නොමඟ යවන සුළු විස්තර හෝ සිරස්තල භාවිත කිරීමෙන් ඔවුන් ලියාපදිංචි වන බවට සහතික විය නොහැකි අතර එමඟින් නරඹන්නන් රැවටීමට ලක් විය හැක. මෙම ප්‍රවේශය දිගුකාලීන තිරසාර ව්‍යාපාරයක් ගොඩනැගීමට හිතකර නොවේ.

## අනෙකුත් අනුබද්ධ පුද්ගලයින් ආදර්ශයට ගන්න

වෙනත් අනුබද්ධිතයින් සම්පූර්ණයෙන්ම අනුකරණය කිරීම නුසුදුසු වුව ද, ඔවුන් Deriv නොව වෙනත් ට්‍රේඩින් සමාගම් සමඟ සම්බන්ධ වී සිටියත්, ඔබට ඔවුන්ගෙන් වටිනා අදහස් ලබා ගත හැකිය. බොහෝ විට මෙම ප්‍රවේශය මුල සිට ආරම්භ කිරීමට වඩා පහසු ක්‍රමයකි.

ඔබට ඉංග්‍රීසියෙන් ලියන ලද ලිපියක් ගෙන වෙනත් භාෂාවකින් එය නැවත ලිවීම ගැන සලකා බැලිය හැක. මීට අමතරව, විඩියෝවක හෝ ලිපියක නැරඹුම් සංඛ්‍යාව මාතෘකාවක ජනප්‍රියතාවය පෙන්වා දෙයි.

**Deriv Blog** නිතිපතා ලිපි පළ කරයි, එමඟින් විශිෂ්ට අන්තර්ගත අදහස් සැපයිය හැකිය.

අද, AI සහ **Deepl.com** වැනි පරිවර්තන මෙවලම් උසස් තත්ත්වයේ පරිවර්තන නිපදවීමට උදවු විය හැක. පසුව, මම AI සම්පත් ලැයිස්තුවකට සබැඳියක් ලබා දෙන්නෙමි.

## සම්බන්ධතාවයක් ගොඩ නගා ගැනීම

ඔබ බ්ලොග් අඩවියක්, වෙබ් අඩවියක්, YouTube නාලිකාවක් හෝ වෙනත් සමාජ මාධ්‍ය වේදිකාවක් යන කුමක් පවත්වාගෙන ගියත්, ඔබ ඔබේ පාඨකයින් හෝ නරඹන්නන් සමඟ "සම්බන්ධතාවයක්" වර්ධනය කර ගනිමින් ඔවුන්ගේ විශ්වාසය දිනා ගත යුතුය.

ට්‍රේඩ් කිරීමෙන් "පහසුවෙන් මුදල්" ඉපැයිය හැකි බවට පොරොන්දු දීමෙන් වළකින්න, මෙලෙස ප්‍රවර්ධනය කිරීම ඔබේ අනුබද්ධ ගිවිසුම අවලංගු වීමට හේතු විය හැක. එවැනි ප්‍රකාශයන් අනවශ්‍ය වන අතර අද වන විට පාරිභෝගිකයින් අනිශ්චයෝක්තියෙන් යුත් පොරොන්දුවලින් ප්‍රවේශම් වෙති.

ට්‍රේඩ් කිරීම යනු නියාමනය කරන ලද ව්‍යාපාරයකි, එයින් අදහස් වන්නේ ඔබ ඔබේ අන්තර්ගතය සහ ප්‍රවර්ධන ක්‍රියාමාර්ග මාර්ගෝපදේශවලට අනුකූලව සිදු කළ යුතු බවයි. මෙම රෙගුලාසි නිරන්තරයෙන් වෙනස් වේ. Deriv ඔබට මාර්ගෝපදේශ සපයනු ඇත, එය විවිධ කලාපවලට අනුව වෙනස් වනු ඇත; උදාහරණයක් ලෙස, අප්‍රිකාවට සාපේක්ෂව යුරෝපා සංගමය (EU) තුළ නියාමනය සහ ලියාපදිංචිය වෙනස් වේ.

එසේම, සමාගමේ අනුබද්ධිතයෙකු ලෙස, ඔබ එම සමාගම විසින් සෘජුවම සේවයේ යොදවා නොමැති බව මතක තබා ගන්න, එබැවින් ඔබ විසින් ඒ බව හැඟවෙන ප්‍රකාශ සිදු නොකළ යුතු ය. බොහෝ විභව ගනුදෙනුකරුවන් "ස්වාධීන" දර්ශනයකට කැමති බැවින් මෙය වාසිදායක විය හැකිය. එපමණක් නොව, එක් සමාගමකට වඩා වැඩි ගණනක් සඳහා සේවා සැපයීමේ ගැටළුවක් නැත (ඔබේ අනුබද්ධ වැඩසටහනේ වෙනත් නීති නොමැති නම්). විවිධ අනුපූරක නිෂ්පාදන හෝ සේවා සමඟ අනුබද්ධ අලෙවිකරණ ගිවිසුම් ඇති කර ගැනීමේ ගැටළුවක් නැත. උදාහරණ වශයෙන්:

ඔබ මූල්‍ය ට්‍රේඩින් බ්ලොගයක් පවත්වාගෙන යන්නේ නම්, ඔබට ට්‍රේඩින් වේදිකාවක් ලෙස Deriv ප්‍රවර්ධනය කළ හැකිය. මීට අමතරව, එම විකුණුම් මත කොමිස් උපයා ගැනීම සඳහා Amazon හෝ වෙනත් සිල්ලර වෙළෙඳ වේදිකාවල පොත් සහ නිෂ්පාදන සමාලෝචනය කිරීම ගැන සලකා බලන්න. ඔබට ඔබේ අන්තර්ගතයට අනුපූරක වන විවිධ ට්‍රේඩින් මෘදුකාංග හෝ ට්‍රේඩින් පද්ධති ප්‍රවර්ධනය කළ හැකිය.

## ඉංග්‍රීසි හැර වෙනත් භාෂාවලින් අන්තර්ගතය නිර්මාණය කිරීම

ලෝකයේ කතා කරන භාෂා

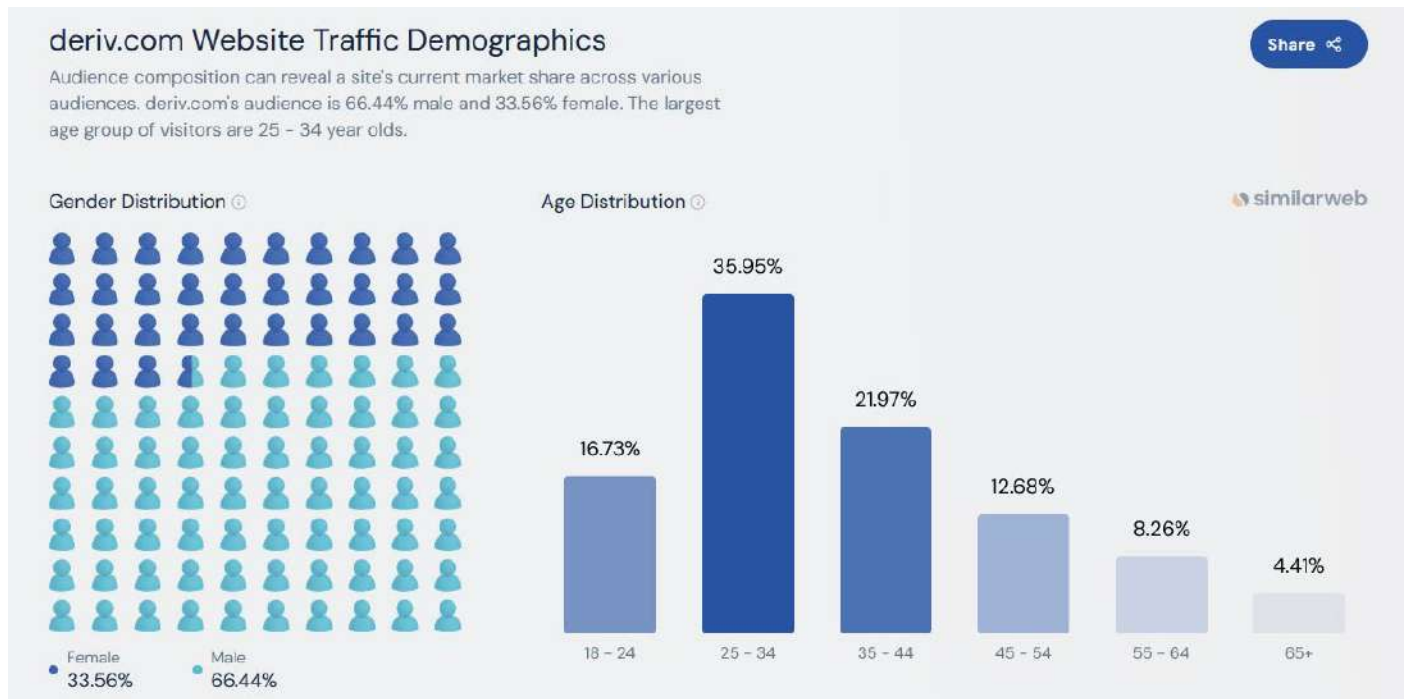
- ඉංග්‍රීසි (කථිකයන් මිලියන 1,452)
- මැන්ඩරින් (කථිකයන් මිලියන 1,118)
- හින්දි (කථිකයන් මිලියන 602+)
- ස්පාඤ්ඤ (කථිකයන් මිලියන 548+)
- ප්‍රංශ (කථිකයන් මිලියන 280)
- නූතන සම්මත අරාබි (කථිකයන් මිලියන 274)
- බෙංගාලි (කථිකයන් මිලියන 272+)
- රුසියානු (කථිකයන් මිලියන 258+)

මූලාශ්‍රය: [berlitz.com](http://berlitz.com)

බොහෝ අනුබද්ධිතයින් සඳහා ඉංග්‍රීසි මූලික භාෂාව විය හැකි අතර එය ගෝලීය ව්‍යාපාරික භාෂාව ලෙස ද සැලකේ, එසේ වුවද විවිධ භාෂාවලින් අන්තර්ගතය නිර්මාණය කිරීමට සැලකිය යුතු අවස්ථා තිබේ. නිදසුනක් වශයෙන්, ස්පාඤ්ඤ භාෂාව ස්පාඤ්ඤය පමණක් නොව ලතින් ඇමරිකාවේ ආවරණය කරයි, ප්‍රංශ භාෂාව ද ප්‍රංශයෙන් ඔබ්බට අප්‍රිකාවේ බොහෝ ප්‍රදේශ දක්වා විහිදේ. මෙම භාෂාවලින් අන්තර්ගතයන් නිර්මාණය කිරීම හරහා ඔබට තරගකාරීත්වය අඩු වෙළෙඳපොළක් වෙත පිවිසිය හැක.

ඉඟිය: ඔබේ ගිණුම් කළමනාකරු ඔබේ අලෙවිකරණ අයවැය සහ ප්‍රයත්නයන් වඩා හොඳ ප්‍රතිඵල ලබා දිය හැකි ආකාරයේ වර්ධනයක් අත්විඳින කලාප වෙත ඔබව යොමු කරනු ඇත. අපතේ යන උත්සාහයන් වළක්වා ගැනීම සඳහා සමාගම විසින් ගනුදෙනුකරුවන් පිළි නොගන්නා කලාප සහ ප්‍රදේශ පිළිබඳව දැනුවත් වීම ද වැදගත් වේ.

අමතර දැනුම සඳහා, මෙම අඩවිය වෙත යොමු වන්න: [SimilarWeb - Deriv](#).



එදි පිරිමි අය පිරිසක් Deriv ගැන උනන්දු වන බව අපි දැක ඇති අතර, මෙම ප්‍රේක්ෂක පිරිසෙන් බහුතරය වයස අවුරුදු 25 සහ 34 අතර අය වේ. වඩාත් ඵලදායී ලෙස ඔබේ ප්‍රවර්ධන ඉලක්ක කර ගැනීමට මෙම වටිනා තොරතුරු ඔබට උපකාරී වේ.

ඔබට අලෙවිකරණ අදහස් ලබා ගත හැකි මෙම වෙබ් අඩවියෙන්, Deriv හා සමාන පැතිකඩ සහිත වෙනත් ට්‍රේඩින් වේදිකා හඳුනා ගැනීමට ද ඔබට සහය වනු ඇත.





## මූල්‍ය වේදිකාවක් ප්‍රවර්ධනය කරන ආකාරය

Deriv වැනි වේදිකාවක් ප්‍රවර්ධනය කිරීම විවිධ ගාස්තු රහිත හෝ අඩු ගාස්තු සහිත මෙවලම් භාවිතයෙන් ඵලදායී ලෙස කළමනාකරණය කළ හැක.

### 1. බ්ලොග් එකක් හෝ වෙබ් අඩවියක් ආරම්භ කිරීම

#### භාවිත කළ හැකි වේදිකාව

බ්ලොග් අඩවියක් ආරම්භ කිරීම විශිෂ්ට පළමු පියවරකි. වෙනත් විකල්ප තිබුණ ද, **WordPress** භාවිත කිරීම මම නිර්දේශ කරමි. මේ හරහා ඔබට බ්ලොග් කිහිපයක් කළමනාකරණය කළ හැකි අතර අමතර විශේෂාංග සහිත ගෙවුම් සැලසුම් තිබුණ ද, නිදහස් අනුවාදයෙන් ආරම්භ කිරීම නුවණට හුරු ය. සලකා බැලිය යුතු වෙනත් වේදිකා වනුයේ **Medium** සහ **Substack** ය. උදාහරණයක් ලෙස, අනුබද්ධිතයෙකුට සම්බන්ධ මාධ්‍ය මත **Deriv** අත්කරගතයේ උදාහරණයක් මෙන්න: **Medium** හි **Deriv**.

#### සන්නාමකරණය සඳහා ඉඟි

ඔබේ බ්ලොගයේ ඔබේ ඡායාරූපයක් ඇතුළත් කිරීම ඉතා වැදගත් වේ; එයට සුපිරි මාදිලියේ පෙනුමක් අවශ්‍ය නොවේ! ඡායාරූපය මඟින් ඔබ සැබෑ පුද්ගලයෙක් බව පෙන්වුම් කරන අතර එය විශ්වාසය ගොඩනගා ගැනීමට උපකාරී වේ. මෙම ඊ-පොත ආරම්භයේ දී, මම විශ්වසනීයත්වය තහවුරු කිරීම සඳහා පසුබිම් තොරතුරු කිහිපයක් සමඟ ඡායාරූපයක් ඇතුළත් කළෙමි. ඒ ඡායාරූපයේ මම Bitcoin ටයි එකක් පැළඳ සිටිමි, ඒ සඳහා අදහසක් රැසක් ලැබී ඇත.

මීට අමතරව, ඔබට කැපී පෙනෙන අද්විතීය අංගයක් ඇතුළත් කිරීම ගැනත් සලකා බලන්න. Tastytrade ආරම්භ කර එය IG Group වෙත මිලියන ගණනකට විකුණූ ටොම් සොස්නෝෆ් මේ සඳහා කදිම නිදසුනකි. ඔහුගේ YouTube නාලිකාවේ, ඔහු සෑම විටම ඔහුගේ සමාගමේ නම සහිත අද්විතීය තොප්පියක් පැළඳ සිටී. ටොම් හට සුපිරි මාදිලියේ පෙනුමක් නොතිබිය හැකිය, නමුත් ඔහුගේ චරිතය සහ ශක්තිමත් සන්නම ඉතා සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් ගොඩනගා ඇත. ඔහුගේ මේ ප්‍රබල සන්නම නොතිබෙන්නට, එම නාලිකාව මෙතරම් සාර්ථක වනු ඇති දැයි මට සැක සිතේ.





## 2. බ්ලොග් එකක් සඳහා අන්තර්ගත වර්ග

### කාලය සමග අවලංගු නොවන අන්තර්ගතය

සදාකාලික අන්තර්ගතය දිගු කාලයක් පුරා පාඨකයන්ට අදාළ වන අතර, බොහෝ විට වසර කිහිපයක් පුරා විහිදේ. එය සාමාන්‍යයෙන් බොහෝ දෙනෙකුට ඇති පොදු ගැටළු හෝ ප්‍රශ්න ආමන්ත්‍රණය කරන අතර එහි අදාළත්වය පවත්වා ගැනීමට නිතර යාවත්කාලීන කිරීම් අවශ්‍ය නොවේ.

උදාහරණයක් ලෙස, "MT5 ඔබේ Deriv ගිණුමට සම්බන්ධ කරන ආකාරය" පිළිබඳ බ්ලොග් සටහනක් සදාකාලික වේ. තොරතුරු වෙනස් නොවන අතර, එය පුද්ගලයින්ව දිගු කාලීනව උනන්දු කරවන මාතෘකාවකි. සදාකාලික අන්තර්ගතයේ වෙනත් උදාහරණවලට ඇතුළත් වන්නේ ට්‍රේඩින් උපාය මාර්ගයක් හෝ වලනය වන සාමාන්‍ය හෝ ජනප්‍රිය ප්‍රස්ථාර රටා භාවිත කිරීම වැනි තාක්ෂණික දර්ශකයක් සාකච්ඡා කිරීමයි.

එහි දිගු ආයු කාලය හේතුවෙන් සදාකාලික අන්තර්ගතය මා කැමති අන්තර්ගත වර්ගයකි.

### සෘතුමය සහ ප්‍රවණතා අන්තර්ගතය

සෘතුමය සහ නැඹුරු අන්තර්ගතවලට කෙටි ආයු කාලයක් ඇති නමුත් සැලකිය යුතු පිරිසක් ආකර්ෂණය කර ගත හැකිය. උදාහරණයක් ලෙස, ධනාත්මක හෝ සෘණාත්මක හේතූන් මත ප්‍රවෘත්තිවල ඇති තොගයක් ප්‍රවණතා අන්තර්ගතයට උදාහරණයකි. සෘතුමය අන්තර්ගතයට Santa Claus රැලිය වැනි මාතෘකා ඇතුළත් විය හැකිය, එය වසරේ අවසාන ට්‍රේඩින් දින කිහිපය තුළ සහ අලුත් අවුරුද්දේ මුල් දින කිහිපය තුළ එක්සත් ජනපද කොටස් දර්ශක හිමිකර ගැනීම මත පදනම් වූ ට්‍රේඩින් පද්ධතියකි. එම කාල සීමාව තුළ එම පළ කිරීමට එහි සම්පූර්ණ ආකර්ෂණයම ලැබෙනු ඇත.

අන්තර්ගත වර්ග දෙකම තිබීමේ වරදක් නැත.

## 3. අන්තර්ගත නිර්මාණය සඳහා මූලාශ්‍ර

### කර්තෘභාග නොමැති හෝ අඩු වියදම් අන්තර්ගත මූලාශ්‍ර

කර්තෘභාග නොමැති හෝ අඩු වියදම් අන්තර්ගත ලබා ගත හැකි විවිධ මූලාශ්‍ර තිබේ. [Pixabay](#) වැනි වෙබ් අඩවි ඔබට අලෙවිකරණය සඳහා විඩියෝ හෝ චිත්‍රක නිෂ්පාදනය කිරීමට භාවිත කළ හැකි ඡායාරූප, විඩියෝ සහ ශ්‍රව්‍ය පිරිනමයි. අතිරේකව, [Unsplash](#) භාවිත කිරීම ගැන සලකා බලන්න.

### බාහිරින් ලබා දීම

විඩියෝ නිර්මාණය හෝ ලිපි ලිවීම වැනි බාහිරින් ලබා ගැනීමේ ක්‍රම ද ඉතා ඵලදායී විය හැකිය. [Fiverr](#) වැනි වෙබ් අඩවි ආරම්භයේ දී වැදගත් වන අතර ඒවා ලාභදායී විය හැකිය.

### AI භාවිතා කිරීම

අන්තර්ගත නිර්මාණය සඳහා ද AI ජනප්‍රිය වෙමින් පවතී. AI හට ලිපි ලිවීමට සහය විය හැකි නමුත් එය තවමත් මුල් අදියරේ පවතී. එබැවින්, AI-උත්පාදිත අන්තර්ගතයෙන් සරලව පිටපත් කර ඇලවීමෙන් වළකින්න; ඔබට එය සමාලෝචනය කර මානව ස්පර්ශයක් එක් කිරීමට සිදු වනු ඇත.

අන්තර්ගත නිර්මාපකයින් සහ බ්ලොග් අඩවි පවත්වාගෙන යන අය කෙරෙහි අවධානය යොමු කර ඇති හොඳ AI මෙවලම්වල ලැයිස්තුවක් මෙන්න. සෙවුම් යන්ත්‍ර ප්‍රශස්තකරණය (SEO) සමඟ ඔබට උපකාර කිරීමට මෙවලම් කිහිපයක් ද එයට ඇතුළත් වේ. ඒවා සියල්ලම නොමිලේ ලබා ගත නොහැක; සමහරුන්ට සීමිත නිදහස් අනුවාද හෝ නොමිලේ අත්හදා බැලීම් ඇත. ඔබට [Semrush](#) සමඟින් නීතිපතා යාවත්කාලීන ලැයිස්තුව සොයා ගත හැක.



## වීඩියෝ සංස්කරණය

ඔබ වීඩියෝ අන්තර්ගතය සංස්කරණය කිරීමට බලාපොරොත්තු වන්නේ නම්, නොමිලේ ලබා ගත හැකි **OpenShot** භාවිත කිරීම ගැන සලකා බලන්න. AI ඇතුළත් අන්තර්ගත නිර්මාණය කිරීම සඳහා **Visme** තවත් ප්‍රයෝජනවත් මෙවලමකි.

## නිර්පටිගත කිරීම්

මම පුද්ගලිකව Camtasia නම් මුදල් ගෙවා ලබා ගත යුතු මෙවලමක් භාවිත කරමි, නමුත් ඔබ අන්තර්ජාලයෙන් සොයන්නේ නම් නොමිලේ ලබා ගත හැකි විකල්ප ඇත. පියවර දැක්වෙන වීඩියෝ හෝ නිබන්ධන වීඩියෝ නිර්මාණය කිරීම සඳහා ඔබේ තිරයට ශ්‍රව්‍ය සමඟ පටිගත කිරීමේ හැකියාව තිබීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. උදාහරණයක් ලෙස, මෙම වීඩියෝවෙන්, මම ඔබට Deriv වෙතින් ලබා ගත හැකි Accumulators නම් නිෂ්පාදනයක් ට්‍රේඩ් කරන ආකාරය පෙන්වමි. මේ සඳහා දීර්ඝ පැහැදිලි කිරීමක් ලිවීමට වඩා එය වීඩියෝවකින් පෙන්වීම මට පහසුයි. ඔබට **YouTube** හි Accumulators වීඩියෝව නැරඹිය හැක.

මෙම වර්ගයේ අන්තර්ගතය ඉතා ඵලදායී විය හැකි අතර, ඔබට විස්තරයට ඔබේ අනුබද්ධ සබැඳිය ඇතුළත් කර ඔබේ වෙබ් අඩවියට හෝ බ්ලොගයට පුද්ගලයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට එය භාවිත කළ හැක.

## 4. සබඳතා ගොඩනැගීම සහ පවත්වාගෙන යාම

### සමාජ මාධ්‍ය අන්තර්ක්‍රියා

ඔබේ වෙබ් අඩවිය හෝ බ්ලොගය සැකසූ පසු, ඊළඟ පියවර වන්නේ ඒ වෙත ප්‍රේක්ෂකයින් ගෙන යාමයි. ඔබේ අන්තර්ගතය ප්‍රචර්ධනය කිරීමට සහ ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින් සමඟ සම්බන්ධ වීමට සමාජ මාධ්‍ය වේදිකා භාවිතා කරන්න. විවිධ සමාජ නාලිකා හරහා ඔබේ ලිපි, වීඩියෝ, හෝ තොරතුරු විනුණ (infographics) බෙදා ගන්න. අදහස්වලට පිළිතුරු දීමෙන්, සංවාදවලට සම්බන්ධ වීමෙන් සහ අනුබද්ධිතයෙකු ලෙස ඔබ සහාය දක්වන සමාගම වටා ශක්තිමත් ප්‍රජාවක් ගොඩනැගීමෙන් ඔබේ අනුගාමිකයින් සමඟ අන්තර් ක්‍රියා කරන්න. ඔබට භාෂා කිහිපයක් වතුර ලෙස හැසිරවිය හැකි නම්, දේශීය භාෂාවලින් අන්තර්ගතය නිර්මාණය කිරීමෙන් ඔබේ ප්‍රවේශය සැලකිය යුතු ලෙස වැඩි කර ගත හැක.

X (පෙර දී Twitter), Threads, Instagram, Facebook, TikTok, Pinterest සහ YouTube හි ඔබේ මූල්‍ය ප්‍රචර්ධන සඳහා පමණක් කැප වූ නව ගිණුම් සාදන්න. අතිරේකව, **LinkedIn** ගිණුමක් පිහිටුවීම ගැන ද සලකා බලන්න.

### ආරාධිත බ්ලොග්කරණය සහ ජාලකරණය

ඔබේ කර්මාන්තයේ පිළිගත් වෙබ් අඩවි සඳහා ආරාධිත පළ කිරීම් ලිවීමෙන් ඔබේ විශේෂඥතාව ප්‍රදර්ශනය කිරීමට පමණක් නොව ඔබේ අන්තර්ගතය නව ප්‍රේක්ෂක පිරිසකට හෙළිදරව් කිරීමට ද හැකියාව ලැබේ. එකට එක්ව අන්තර්ගතය නිර්මාණය කිරීමට හෝ සඳහන් කිරීම් ලබා ගැනීමට බලපෑම් කරන්නන්, බ්ලොග්කරුවන් සහ කර්මාන්ත ප්‍රවීණයන් සමඟ සම්බන්ධ වන්න. මෙය ඔබට ස්වභාවිකව වැඩි පිරිසක් වෙත ළඟා වීමට උපකාරී වනු ඇත. ඔබ මාස කිහිපයක් තුළ යම් අන්තර්ගතයක් ගොඩ නගා ගත් පසුව මෙම උපායමාර්ගය විශේෂයෙන් ඵලදායී වේ.

## 5. SEO - සෙවුම් යන්ත්‍ර ප්‍රශස්තකරණය

ඔබ ලිපි හෝ පළ කිරීම් ලියන විට, ඒවා Google සහ Bing වැනි සෙවුම් යන්ත්‍රවල පහසුවෙන් සොයා ගැනීමට හැකි වන පරිදි ලිවිය යුතු ය. SEO, හෝ සෙවුම් යන්ත්‍ර ප්‍රශස්තකරණය යනු, මෙම වේදිකාවල ඔබේ අන්තර්ගත ශ්‍රේණිගත කිරීම වැඩිදියුණු කිරීමට උපකාරී වන තාක්ෂණයකි.

බොහෝ අය පද්ධතිය හැසිරවීමට උත්සාහ කළ නිසාත්, සෙවුම් යන්ත්‍ර සමාගම් අන්තර්ගතය ශ්‍රේණිගත කරන ආකාරය පිළිබඳව වඩාත් විවක්ෂණශීලී වී ඇති නිසාත් SEO දැන් පෙර දී තරම් බලවත් නොවන බව මම සිතමි. දැන් වැදගත්ම දෙය වන්නේ ඔබට අවශ්‍ය මූල පද (keywords) ඇතුළත් හොඳින් ලියූ අන්තර්ගතයක් නිෂ්පාදනය කිරීමයි. SEO පින්තූර සඳහා ද යෙදිය හැකිය; උදාහරණයක් ලෙස, ඔබේ රූප ගොනුව "xyzlaptop" සිට "Derivtradinglaptop" ලෙස නැවත නම් කිරීම රූප සෙවීමට ඔබේ ශ්‍රේණිගත කිරීම ඉහළ නංවනු ඇත.

### පින්තූර නැවත නම් කිරීම

ඔබේ කැමරාව විසින් සාදන ලද පෙරනිම් ගොනු නාමය හෝ රූප මෘදුකාංග/කොටස් ඡායාරූප නාමය සමඟ පින්තූර භාවිතා කිරීම SEO අරමුණු සඳහා අකාර්යක්ෂම වන්නේ Google හට ඡායාරූප හෝ රූප අර්ථකථනය කළ නොහැකි බැවිනි. ඒ වෙනුවට, එය පින්තූරය සහ එය දිස්වන පිටුව සුවිශාල කිරීමට සහ ශ්‍රේණිගත කිරීමට ගොනු නාමය භාවිත කරයි. Google හි රූප ප්‍රකාශන මාර්ගෝපදේශවලට අනුව, අංක මාලාවකින් හෝ අසම්බන්ධිත තොරතුරුවලින් සමන්විත අර්ථ විරහිත ගොනු නාමයක් Google හට අර්ථ විරහිත වේ. කෙසේ වෙතත්, හොඳින් නම් කරන ලද ඡායාරූපයක් රූප සෙවීමක දී ශ්‍රේණිගත කළ හැකි අතර සම්පූර්ණ පිටුවම ඉහළින් ශ්‍රේණිගත කිරීම සඳහා අමතර ප්‍රශස්තකරණයක් සැපයිය හැකිය. වෙනත් වචන වලින් කිවහොත්, නිතර ලිපි පළ කිරීම සහ ස්වයංක්‍රීය බ්ලොග් පළ කිරීම සඳහා භාවිත කරන පින්තූර ප්‍රශස්ත ගොනු නාම භාවිතයෙන් නිවැරදිව නම් කර ඇත්නම්, එමඟින් හොඳ පෙනුමක් පමණක් නොව තවත් බොහෝ දේ ලබා ගත හැක.

### විඩියෝ සෙවීම

විඩියෝ සෙවීම දැන් "මූලපද" මත රඳා පවතින්නේ අඩුවෙනි; කෙසේ වෙතත්, විස්තර පෙළ සහ විඩියෝවේ අන්තර්ගතය තවදුරටත් උපකාරී විය හැක. එය තවමත් මුල් කාලීන වුවද, AI සෙවීම් වඩාත් වැදගත් වීමට ඉඩ ඇත, එබැවින් නව තාක්ෂණික ක්‍රම සමඟ යාවත්කාලීනව සිටීම වටී.

## 6. සමාලෝචන

අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් වේදිකාවක් සලකා බලන විට, ඔවුන්ගේ පොදු සෙවීම් වන්නේ "XYZ හොඳ ද?" හෝ "XYZ සමාලෝචන" වැනි දේවල් ය. ඔවුන් තැරැවිකරුගෙන් හැර වෙනත් මූලාශ්‍රවලින් සමාලෝචන සහ තොරතුරු සොයයි.

### සමාලෝචන ලිවීම

අනුබද්ධිතයෙකු ලෙස, ඔබ ස්වභාවයෙන්ම ධනාත්මක සමාලෝචනයක් ලිවීමට නැඹුරු වේ. කෙසේ වෙතත්, ඔබ Deriv නියෝජනය කිරීමට තෝරාගෙන තිබේ නම්, එය ඔබ නිෂ්පාදනය සහ සමාගම ගැන අවංකවම විශ්වාස කරන නිසා විය හැකිය. එසේ නොමැති නම්, ඔබ එය ප්‍රවර්ධනය කරන්නේ ඇයි?

සමාලෝචන කියවන අයට ධනාත්මක අදහස් පමණක් දැකීමට අවශ්‍ය නැත, මන්ද ඔවුන් මෙය වංක බවක් ලෙස දැකිය හැකිය. එබැවින්, සමාගම වැඩි දියුණු විය යුතු ක්ෂේත්‍ර කිහිපයක් ගැන සඳහන් කිරීම ද වැදගත් වේ. මම මෙම ඊ-පොතෙන් ධනාත්මක කරුණු පමණක් ඉස්මතු නොකර අනුබද්ධ අලෙවිකරණයේ "අභියෝග" කිහිපයක් ද සඳහන් කරන අයුරු බලන්න.

## සංසන්දනාත්මක සමාලෝචන

සමාලෝචන පළ කිරීම ආකර්ෂණය දිනා ගැනීමට විශිෂ්ට ක්‍රමයක් විය හැකිය. "වඩා හොඳ කුමන තැරැව්කරු ද: Deriv හෝ Quotex ද?" වැනි සංසන්දනාත්මක සමාලෝචන විශේෂයෙන් ඵලදායී වේ. ඔබ එම පදය සොයා බැලුවහොත් ඔබට උදාහරණ ඕනෑ තරම් හමුවනු ඇත. සමාගම් සමාලෝචනය කිරීම සඳහා පිටු නිර්මාණය කිරීම හෝ බ්ලොග් අඩවියක් හෝ වෙබ් අඩවියක් පිහිටුවීම පවා සැලකිය යුතු ආකර්ෂණයක් ඇති කළ හැකිය.

## ට්‍රේඩින් පොත් සමාලෝචනය කිරීම

ප්‍රමුඛ පෙළේ ට්‍රේඩින් පොතක සමාලෝචනයක් හෝ සාරාංශයක් ලිවීම ඉතා ඵලදායී විය හැකිය. ඔබට **Amazon's Best Sellers in Online Trading** වැනි වෙබ් අඩවිවලින් ජනප්‍රිය ට්‍රේඩින් පොත් සොයා ගත හැක.

යමෙකු ට්‍රේඩින් පොතක් ගැන සමාලෝචනයක් කියවන්නේ නම්, ඔවුන් ට්‍රේඩ් කිරීමට උනන්දු විය හැකිය. එබැවින්, ඔබට සමාලෝචනය ආශ්‍රිතව Deriv අලෙවිකරණ ද්‍රව්‍ය ඇතුළත් කිරීමට හෝ සමාලෝචනය තුළ Deriv ප්‍රවර්ධනය කරන කුඩා ඡේදයක් එක් කිරීමට අවස්ථාව ලැබේ.

උදාහරණයක් ලෙස, Amazon හි වැඩියෙන්ම අලෙවි වන ට්‍රේඩ් කිරීම සම්බන්ධයෙන් ලියවුණු පොත්, ලිපි, සිරස්තල හෝ විඩියෝ සඳහා අදහස් උද්දීපනය කරනු ඇත. දැනට වැඩියෙන්ම අලෙවි වන ඒවා මත පදනම්ව, "මිල පරීක්ෂා කිරීම නවත්වන්න", සහ "ක්‍රියාකාරී ට්‍රේඩින් මිල ප්‍රවණතා" යන මාතෘකා දෙකම ලිපියක් සඳහා සිත්ගන්නාසුළු අදහස් වේ. මේ දෙකම දැන් පැහැදිලිවම ජනප්‍රිය මාතෘකා වේ.

### Best Sellers in Online Trading

Top 100 Paid
Top 100 Free

<div>#1</div> <p>How to Day Trade: The Plain Truth → Ross Cameron ★★★★☆ 319 Kindle Edition \$8.99</p>	<div>#2</div> <p>SECRETS ON FIBONACCI TRADING: Masterin... → Frank Miller ★★★★☆ 1,217 Kindle Edition \$2.99</p>	<div>#3</div> <p>Secrets On Reversal Trading: Master Reversal... → Frank Miller ★★★★☆ 512 Kindle Edition \$2.99</p>	<div>#4</div> <p>The Basics of Bitcoins and Blockchains: An... → Antony Lewis ★★★★☆ 2,459 Kindle Edition \$11.17</p>
<div>#5</div> <p>SUPPLY AND DEMAND TRADING: How To... → Frank Miller ★★★★☆ 467 Kindle Edition \$4.99</p>	<div>#6</div> <p>Trading Price Action Trends: Technical Analys... → Al Brooks ★★★★☆ 551 Kindle Edition \$46.00</p>	<div>#7</div> <p>Stop Checking The Price: Lose money every... → J. F. DiGirolamo ★★★★☆ 398 Kindle Edition \$7.99</p>	<div>#8</div> <p>Crypto and Bitcoin: A Millionaire Mindset for... → Michael A. Duniec ★★★★☆ 64 Kindle Edition \$9.99</p>
<div>#9</div>	<div>#10</div>	<div>#11</div>	<div>#12</div>



## අදහස්

වෙනත් ලිපිවල අදහස් පළ කිරීම ප්‍රයෝජනවත් විය හැකි නමුත් එය අයාචිත තැපෑලක් නොවීමට නම් එය ප්‍රවේශමෙන් කළ යුතුය. “ලස්සන ලිපියක්” යැයි කීමට වඩා ඔබේ අදහස්වලින් විශ්වාසදායක බවක් එක් වන බව සහතික කරගන්න. කල්පනාකාරී අදහස් ඔබට ප්‍රේක්ෂක ආකර්ෂණය වැඩි කර ගැනීමට හෝ ඔබේ නම හඳුනා ගැනීම වැඩි කිරීමට උපකාරී වේ.

## 7. YouTube විධියේ

### මාතෘකාව

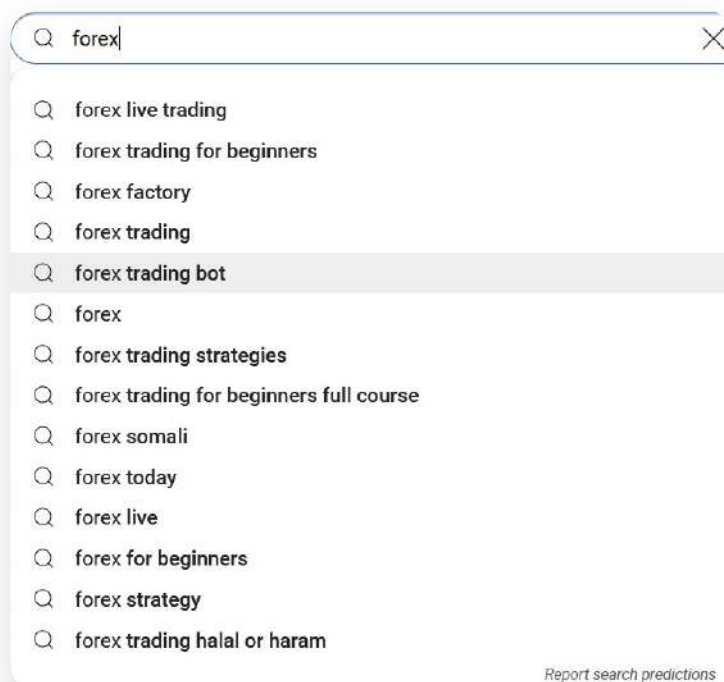
- මාතෘකාව ගැන හොඳින් සිතා බලන්න. එය සිත් ඇදගන්නාසුළු නමුත් අදාළ විය යුතුය. කෙටි මාතෘකා සෙවීමේදී වඩා හොඳින් ක්‍රියා කරන බැවින් සංවාද භාෂාව භාවිත කර අක්ෂර 50-60ක් ඉලක්ක කරන්න.
- හැකි නම් මාතෘකාව තුළ ඔබේ ඉලක්ක මූල පද වාක්‍ය ඛණ්ඩය (keyword phrase) ඇතුළත් කරන්න. YouTube මූල පද සහිත මාතෘකා සඳහා වැඩි බරක් ලබා දෙයි. කෙසේ වෙතත්, "මූලපද පිරවීමෙන්" වළකින්න - මාතෘකාව ස්වභාවිකව පෙනෙන බවට වග බලා ගන්න.

### විස්තරය

- අක්ෂර 5,000ක් දක්වා සිත් ඇදගන්නා විස්තර ලියන්න. අදාළ මූල පද සහ සබැඳි සමඟ අන්තර්ගතයේ සාරාංශයක් ඇතුළත් කරන්න. මූල්‍ය වෙළඳ වේදිකාවක් ප්‍රවර්ධනය කිරීමේදී ඔබට වියාවනය හෝ අවදානම් අනතුරු ඇඟවීමක් එක් කිරීම ද වැදගත් වේ
- මාතෘකාවේ සහ විස්තරයේ ආරම්භය ආසන්නයේ වැදගත් මූල පද සහ වාක්‍ය ඛණ්ඩ ඇතුළත් කරන්න.
- පසුව, විශාල ප්‍රේක්ෂක පිරිසක් වෙත ළඟා වීමට පාර-දත්ත (metadata) තුළ අදාළ මූල පද සහ දිගු වාක්‍ය ඛණ්ඩ එක් කරන්න.

### මූල පද (Keyword) පර්යේෂණ

YouTube හි, "Deriv" හෝ "Forex" වැනි යෙදුමක් ටයිප් කිරීම ආරම්භ කර සෙවුම් කොටුවේ දිස් වන දේවල් බලන්න. ඔබ දකින යෝජනා අන් අය සොයන දේ මත පදනම් වන අතර විධියේ හෝ ලිපි මාතෘකා සඳහා හොඳ අදහස් සැපයිය හැකි ය.



### අන්තර්ගතයේ පෙරදසුන (thumbnail)

- ඇසට හසුවන අන්තර්ගතයේ පෙරදසුනක් නිර්මාණය කිරීම ඉතා වැදගත් වේ, එමඟින් යෙමකු ඔබේ විඩියෝව මත ක්ලික් කරයි ද නැතහොත් එය මඟ හරියි ද යන්න තීරණය වේ. අන්තර්ගත පෙරදසුන විශේෂ කලා ආකෘතියක් වන අතර, බොහෝ YouTuber ක්‍රියාකාරීන් ඒවාට විශිෂ්ට පෙනුමක් ලබා දීම සඳහා බොහෝ කාලයක් සහ වැය මත් දරයි. [Visme](#) ඔබට වෘත්තීය අන්තර්ගත පෙරදසුන් (thumbnails) නිර්මාණය කිරීමට උපකාර වන හොඳ මෙවලමකි. Youtube හි Deriv අනුබද්ධයින්ගේ උදාහරණය



- ඔබේ විඩියෝවේ ඔබට අවධානය යොමු කිරීමට අවශ්‍ය මූල පද සඳහන් කිරීමට වග බලා ගන්න. උදාහරණයක් ලෙස, මට Deriv සමඟ Accumulator විකල්ප භාවිතා කිරීම පිළිබඳ විඩියෝවක් තිබේ නම්, මම එම වචන මගේ විඩියෝව තුළ පැවසිය යුතු ය. YouTube විසින් ඔබේ විඩියෝව ස්වයංක්‍රීයව අනුප්‍රාප්ත කරනු ඇත, එබැවින් විශේෂයෙන් පළමු තත්පර 60 තුළ, මාතෘකාව අන්තර්ගතය සමඟ සමපාත වන බව සහතික කර ගන්න. මෙය ඔබේ විඩියෝ සඳහා වඩාත් හොඳ ශ්‍රේණිගත කිරීමක් ලබා දීමට සහ එය හුදෙක් "clickbait" නොවන බව පෙන්වීමට උපකාරී වනු ඇත.

### YouTube shorts සහ TikTok විඩියෝ

- අන්තර්ගත පරිභෝජනය සඳහා ජංගම දුරකථන භාවිතය වර්ධනය වන විට, YouTube Shorts හරහා ඉක්මන්, TikTok-පන්තියේ විඩියෝ බෙදා හැරීමෙන් මෙම ප්‍රවණතාවයට අනුග්‍රහය දක්වයි. TikTok සමඟ තරඟ කිරීමට YouTube වෙතින් Shorts හඳුන්වා දෙන ලදී. නමුත් මම පුද්ගලිකව දිගු ආකෘති අන්තර්ගතය ප්‍රිය කරමි. සමහර YouTube ක්‍රියාකාරීන් ඔවුන්ගේ Shorts විඩියෝ සඳහා වෙනම නාලිකා පවා නිර්මාණය කරයි. Shorts අන්තර්ගත අදහස් පරීක්ෂා කිරීමට විශිෂ්ට ක්‍රමයක් විය හැක; එනම් කෙටි විඩියෝවක් හොඳින් ක්‍රියාත්මක වන්නේ නම්, එය දිගු අනුවාදයක් දක්වා පුළුල් කළ හැක.
- TikTok, ආරම්භ කිරීමට හොඳම ක්‍රමයක් වන්නේ පවතින අන්තර්ගතය බැලීමයි. උදාහරණයක් ලෙස, ඔබට TikTok හි #Deriv සොයා බැලිය හැක.

## 8. PDF

- ලිපියක් ලිවීමෙන් පසු, එය හොඳින් සකස් කළ, සඟරා ලිපියකට සමාන PDF ආකෘතියකට පරිවර්තනය කිරීම ගැන සලකා බලන්න. ඔබට මෙම PDF ගොනුව විවිධ බෙදා හැනීම් අඩවිවල පළ කළ හැක, මෙම අඩවි බොහොමයක් නොමිලේ උඩුගත කිරීමට ඉඩ සලසයි. මෙය ඔබේ වෙබ් අඩවිය/බ්ලොගය වෙත හෝ ඔබේ අනුබද්ධ සබැඳිය භාවිතයෙන් සෘජුවම Deriv වෙත ආකර්ෂණය ලබා ගැනීමට උදවු කළ හැක.

මෙන්න මම මූලික වශයෙන් භාවිත කරන අඩවි හතරක්, මීට අමතරව තවත් බොහෝ ඒවා ද තිබේ:

- [SlideShare](#)
- [Issuu](#)
- [Scribd](#)
- [Calameo](#)

මීට අමතරව, ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින් පුළුල් කිරීම සඳහා විවිධ භාෂා අනුවාද පළ කිරීම ගැනත් සලකා බලන්න. මෙම ලිපි සෙවුම් යන්ත්‍ර (search engines) මඟින් තෝරා ගැනේ.

මෙන්න උදාහරණයක්:



මෙම ලිපියෙන් වටිනා අන්තර්ගතයක් සපයන අතර අන්තර්ගතය ප්‍රතිනිර්මාණය කිරීමේ හොඳ උදාහරණයක් පෙන්වනු ලබන්නේ ලියාපදිංචි වීම පිළිබඳ විස්තර සමඟින් අවසන් වේ. මෙම වෙබ් අඩවි ඔබට PowerPoint ඉදිරිපත් කිරීම් බෙදා ගැනීමට ද ඉඩ සලසයි. ඔබට ඉඟි හෝ අන්තර්ගතය සහිත PowerPoint ඉදිරිපත් කිරීමක් සාදා එය එලෙසම උඩුගත කළ හැක.

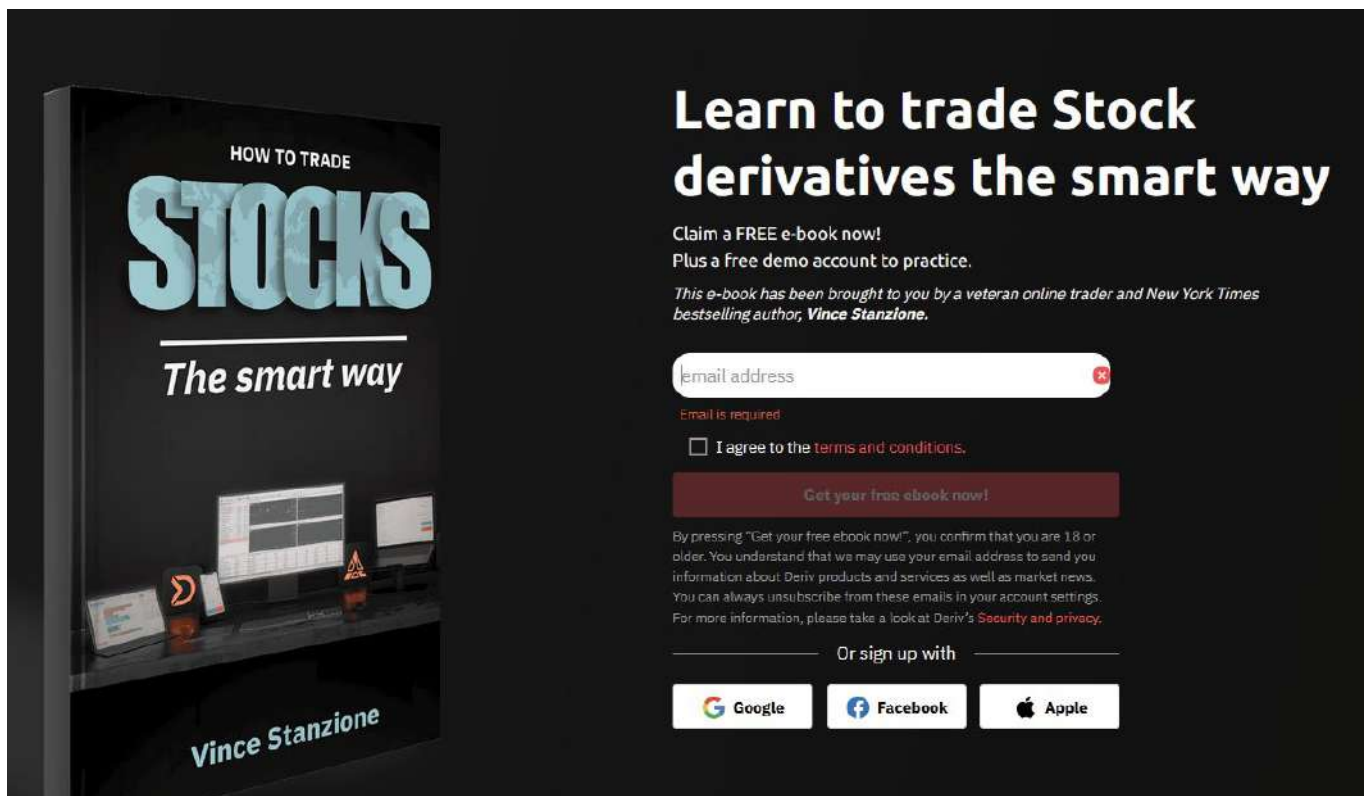
## 9. ඊ-පොත්

කෙටි ඊ-පොතක් නිර්මාණය කිරීම සුදුසුකම් ලත් මඟ පෙන්වීම් උත්පාදනය කළ හැකි විශිෂ්ට ක්‍රමයකි. "වෘත්තීය ගනුදෙනුකරුවන් භාවිත කරන හොඳම ප්‍රස්තාර රටා 10 ක්" වැනි මාතෘකාවකින්, ඔබට MT5 සහ TradingView වැනි වේදිකා සමඟ ව්‍රේඩ් කිරීමට අවංක උනන්දුවක් දක්වන පාඨකයින් ආකර්ෂණය කර ගත හැක. ඊ පොත පිරිනමන විට, ඔබට එය බෙදා හැරීම සඳහා පරිශීලකයාගේ ඊතැපැල් ලිපිනය හෝ ජංගම දුරකථන අංකය ඉල්ලා සිටිය හැක. ඊ-තැපැලට වඩා WhatsApp කෙරෙහි වැඩි වන මනාපය සැලකිල්ලට ගෙන, ඔබට අමතර පණිවිඩ සමඟ WhatsApp හරහා ඊ-පොත යැවීම සලකා බැලිය හැකිය.



Deriv විසින් විභව සේවාලාභීන්ට සහ අනුබද්ධිතයින්ට ලබා ගත හැකි විවිධ ඊ-පොත් පිරිනමයි, එමඟින් ඔබ විසින්ම පොතක් නොලියා ඊ-පොතක් ප්‍රවර්ධනය කිරීමට ඔබට අවස්ථාව ලැබේ (මම එවැනි පොත් කිහිපයක්ම ලියා ඇත). Deriv දැනටමත් ඒ ගැන සැලකිලිමත් වී ඇති බැවින්, ගොඩබෑමේ පිටුවක් නිර්මාණය කිරීම ගැන ඔබ කරදර විය යුතු නැත. මෙම සැකසුම ආරම්භකයින් සඳහා විශේෂයෙන් වාසිදායක වේ. ජනනය කරන ලද ආකර්ෂණයන් (Lead) ඔබේ අනුබද්ධ හැඳුනුම්පත සමඟ ටැග් කරනු ඇත, එබැවින් එම විභව ගනුදෙනුකරුවන් ලියාපදිංචි වී ට්‍රේඩ් කරන්නේ නම්, ඔබට කොමිස් මුදලක් ලැබෙනු ඇත. Deriv විසින් අනුවර්තන අනුපාතය උපරිම කිරීම සඳහා මෙම මඟ පෙන්වීම් පසු විපරම් කර පෝෂණය කරනු ඇත.

නිදසුනක් වශයෙන්, URL එකෙහි ඔවුන්ගේ අනුබද්ධ හැඳුනුම්පත ඇතුළත්ව ඇති බව සහතික කර ගැනීමෙන් අනුබද්ධිතයින්ට Deriv ගොඩබෑමේ පිටුවකින් ප්‍රතිලාභ ලැබිය හැකිය.



ඔබට පොද්ගලීකරණය කළ ඊ-පොතක් අවශ්‍ය නමුත් ඔබට එය ලිවිය නොහැකි නම්, බොහෝ නිදහස් මූල්‍ය ලේඛකයින්ට ඔබ වෙනුවෙන් ඊ-පොත් හෝ ලිපි නිර්මාණය කළ හැකිය. ඔවුන් වඩාත් සාමාන්‍ය කරණය වූ ආකාරයන් ලිවිය හැකි නමුත් ඔබට ඊ-පොත ඔබේ අවශ්‍යතාවයන්ට ගැළපෙන පරිදි සකස් කර ගැනීමට Deriv ගැන නිශ්චිත විස්තර එක් කළ හැක. **Fiverr** වැනි විවිධ නිදහස් වෙබ් අඩවි, ඔබට "ට්‍රේඩින් පිළිබඳ ඊ-පොත් ලිවීමේ" සේවා සපයයි.

ඊ-පොත ඔබට අයිති එකක් නම්, එය Amazon වැනි වෙළෙඳාමේ අඩු මිලකට, එනම් US ශත 99ක් වැනි මුදලකට විකිණීම ගැන සලකා බලන්න. මෙහි මූලික ඉලක්කය වන්නේ ඊ-පොතෙන් ලාභ ලැබීමට වඩා විභව අවස්ථාවන් උත්පාදනය කිරීමයි (lead generation). ඊ-පොතේ ඔබේ බ්ලොගයට හෝ වෙබ් අඩවියට පිවිසිය හැකි සබැඳි සහ ඔබේ අනුබද්ධ සබැඳි අඩංගු බව සහතික කර ගන්න.

## 10. ගෙවූ ප්‍රචාරණය

ඔබේ වෙබ් අඩවියට පැමිණෙන අමුත්තන් ප්‍රමාණය ඉක්මනින් වැඩි කර ගත හැකි එක් ක්‍රමයක් වන්නේ ඒ සඳහා ගෙවීමයි. ක්ලික් කිරීමකට ගෙවීම (PPC) සාපේක්ෂව අඩු අයවැයක් සමඟ වුව ද ආකර්ෂණය ලබා ගැනීමට ශක්‍ය ක්‍රමයකි. ඔබ Google Ads සඳහා අලුත් නම්, ඔබට USD 100 වටිනා ක්‍රෙඩිට් වැනි විශේෂ දීමනා ලබා ගත හැක. වැඩි විස්තර සඳහා **Google Ads** වෙත පිවිසෙන්න.

### PPC වේදිකාවක් තෝරා ගැනීම

පළමු පියවර වන්නේ ඔබේ අනුබද්ධ ව්‍යාපාර සඳහා නිවැරදි PPC වේදිකාව තෝරා ගැනීමයි. ප්‍රධාන විකල්ප වන්නේ Google Ads සහ Facebook Ads ය.

- **Google Ads:** විශාලතම PPC ජාලය ලෙස, Google Ads ඔබේ දැන්වීම් Google හි පුළුල් සෙවුම් යන්ත්‍ර සහ සංදර්ශක ජාලයට සම්බන්ධ කරයි. එය ජනවිකාස, රුචිකත්වයන් සහ සෙවුම් විමසුම් මත පදනම් වූ ශක්තිමත් ඉලක්කගත විකල්ප ලබා දෙන අතර විශ්ලේෂණ සමඟ එය ඒකාබද්ධ කිරීම පරිවර්තන ලුහුබැඳීම සරල කරයි.
- **Facebook Ads:** Facebook හි විස්තීර්ණ පරිශීලක දත්තවලට ස්තුතිවන්ත වන්නට Facebook Ads ඉහළ ඉලක්කගත වෙළඳ ප්‍රචාරණයට ඉඩ සලසයි. ඔබට නිශ්චිත රුචිකත්වයන්, වයස, ස්ථාන, හැසිරීම් සහ තවත් දේ ඉලක්ක කළ හැක.

ඔබට ඔබේ දැන්වීම් සෘජුවම Deriv වැනි ට්‍රේඩින් වේදිකාවකට හෝ ඔබේම වෙබ් අඩවියට/බ්ලොගයට සම්බන්ධ කළ හැක. මෙම ක්‍රම දෙකම පරීක්ෂා කිරීමෙන් ඔබට වඩා හොඳ ප්‍රතිඵල ලබා ගත හැකි ක්‍රමය තීරණය කර ගත හැක.

ඔබ ප්‍රවර්ධනය කිරීමට සැලසුම් කරන අනුබද්ධ වැඩසටහන් සමඟ සමපාත වන ස්ථානයක් තෝරා ගන්න, Deriv සඳහා ට්‍රේඩින් වෙළෙඳපොළවල් මෙහි. වාණිජ අභිප්‍රාය සහ ගැනුම්කරුවන්ගේ ඉල්ලුම පිළිබඳව සැලකිලිමත් වන්න. Google's Keyword Planner වැනි පර්යේෂණ මෙවලම් "best Forex trading platform" (හොඳම Forex ට්‍රේඩින් වේදිකාව), "beginners' guide to Forex trading" (Forex ට්‍රේඩින් සඳහා ආරම්භක මාර්ගෝපදේශය) හෝ "Forex brokers with low minimum deposit balances" (අඩු අවම තැන්පතු ශේෂයක් සහිත Forex තැරැවිකරුවන්) වැනි ලාභදායී මූල පද හඳුනා ගැනීමට උදවු වෙයි.

### මූල පද සොයා බලන්න

ඔබේ අවකාශය තුළ නිෂ්පාදන හෝ සේවා සොයන විට මිනිසුන් සොයන මූල පද සහ වාක්‍ය ඛණ්ඩ හඳුනා ගන්න. පරිමාව, තරඟය සහ සෙවුම් අභිප්‍රාය සලකා බලන්න. වැඩි අදාළත්වය සඳහා තවත් දිගු මූල පද ඉලක්ක කරන්න. උදාහරණයක් ලෙස, "beginners' guide to Forex trading" (Forex ට්‍රේඩින් කිරීම සඳහා ආරම්භක මාර්ගෝපදේශය) යන වාක්‍ය කණ්ඩයට "Forex trading" ට වඩා අඩු ආකර්ෂණයක් ඇති නමුත් එය වඩාත් නිශ්චිත වේ. නිශ්චිත රටක් ඉලක්ක කරන්නේ නම්, "que son las opciones" ("විකල්ප මොනවාද" යන්නට ස්පාඤ්ඤ වචනය) වැනි ඔබේ මූල පදවල දේශීය භාෂාව ඇතුළත් කරන්න.

මතක තබා ගන්න, එය ඔබ ඔබේ වෙබ් අඩවියට ගෙන යන ගමනාගමන පරිමාව (traffic) පමණක් නොව, එම ගමනාගමනයේ ගුණාත්මකභාවය සහ වේගවත්ව ද අදාළ වේ.

## ඵලදායී දැන්වීම් නිර්මාණය කිරීම

ඔබේ ඉලක්කගත ප්‍රේක්ෂකයින්ගෙන් ක්ලික් කිරීම් ආකර්ෂණය කර ගැනීම සඳහා ප්‍රශස්ත දැන්වීම් පිටපතක් සාදන්න. සිත් ඇදගන්නා සිරස්තල, නොබිඳිය හැකි දීමනා සහ පැහැදිලි ක්‍රියාව සඳහා ඇමතූම් (calls to action) ඇතුළත් කරන්න. ඔබ ලාභදායීතාවය පරීක්ෂා කරන විට කුඩා ආයෝජනයකින් (උදා. දිනකට USD 10) ආරම්භ කර, එය ක්‍රමයෙන් වැඩි කරමින් ඔබේ විභව ප්‍රතිලාභ මත පදනම්ව දෛනික අයවැයක් සකසන්න.

## ව්‍යුහ ව්‍යාපාර

ආකර්ෂණය ජනනය කිරීම, මඟ පෙන්වීම් හෝ පරිවර්තනයන් වැනි ඔබේ ඉලක්කවලට සහාය වීමට ඔබේ ව්‍යාපාර ව්‍යුහගත කරන්න. වඩා හොඳ කළමනාකරණයක් සඳහා නිශ්චිත මාතෘකා වටා සමූහ ලෙස දැන්වීම් සංවිධානය කරන්න. අදාළ නොවන සෙවුම් පෙරහන් කිරීමට සහ අපතේ යන වියදම් අඩු කිරීමට ඍණාත්මක මූල පද භාවිතා කරන්න. ඔබේ මූල්‍ය වේදිකාවට ක්‍රියා කළ නොහැකි කලාප (උදා: ඩෙරිව් ඇමරිකා එක්සත් ජනපදයේ ක්‍රියාත්මක නොවේ) සඳහා ගෙවීමෙන් වළකින්න සහ ඔබේ වේදිකාවේ අනුබද්ධ වැඩසටහන ගැන විමසිල්ලෙන් සිටින්න, මන්ද එය පවතින කලාප වෙනස් විය හැක.

## YouTube දැන්වීම්

ඔබේ බ්ලොගයට හෝ වීඩියෝ අන්තර්ගතයට ගමනාගමනය (traffic) ගෙන ඒමට තවත් ඵලදායී ක්‍රමයක් වන්නේ YouTube හි “pre-roll” දැන්වීම් භාවිත කිරීමයි. මෙම ගෙවන දැන්වීම්, ඊ-පොතක් හෝ නොමිලේ ආදර්ශන ගිණුමක් සඳහා ලියාපදිංචි වීම වැනි ක්‍රියාමාර්ග ගැනීමට තරඹන්නන්ව පෙළඹවීම සඳහා නිර්මාණය කර ඇති කෙටි වීඩියෝ දැන්වීම් වේ.

## වෙනත් වෙබ් අඩවිවල පළ කිරීම

ඔබේ අන්තර්ගතය වෙනත් වෙබ් අඩවිවල පෙන්වීමට ඔබට මුදල් ගෙවිය හැකිය. මෙය “advertorial” ලෙස හැඳින්වේ. එය සාමාන්‍ය ලිපි සහ දැන්වීමක අංගවල එකතුවකි, එය කුමක්දැයි හරියට නිර්ණය කිරීම අපහසු ය. ඔබ ඔබේ අනුබද්ධ සබැඳිය හෝ බ්ලොගය වෙත ආපසු පිවිසිය හැකි සබැඳි සමඟ ආකර්ෂණීය අන්තර්ගතයන් නිර්මාණය කරයි. අන්තර්ගතය සපයන වෙබ් අඩවිය අනුව පිරිවැය වෙනස් වේ.

උදාහරණයක් ලෙස, ඔබට “Deriv හි උසස් ට්‍රේඩින් උපාය මාර්ග: ඉඟි සහ උපක්‍රම” යන මාතෘකාව යටතේ ගෙවන ලද ලිපියක් ලිවිය හැකි අතර අදාළ සබැඳි ඇතුළත් කරන්න. විකල්පයක් ලෙස, ඔබට “Deriv හි ආරම්භක ට්‍රේඩින් උපාය මාර්ග: ඉඟි සහ උපක්‍රම” ලෙස ආරම්භකයින් සඳහා මාතෘකාව අනුවර්තනය කළ හැකිය.



The screenshot shows the ShareCast website interface. At the top, there's a navigation bar with 'UK Shares', 'Market Data', 'Sharecast News', 'Cryptocurrencies', and 'Active Trader'. Below this, a banner for 'Recent Share tips' features articles like 'Technologies Holdings (LST) by Steve Moore' and 'Buy National Grid (NG) by Paul Summers'. The main content area displays an article titled 'Advanced Trading Strategies on Deriv: Tips and Tricks' with a sub-header 'Deriv: Tips and Tricks'. The article includes an image of a person holding a smartphone displaying a trading chart. To the right, a 'THE MOST READ' section lists several news items, including 'German consumer sentiment hits two-year high' and 'UK private sector expands as new business growth accelerates'. At the bottom right, there's a 'SMART BOX' widget showing the time as 16:00 and the price of Metro Bank Holdings at 39.45p, up 3.14%.

## පරිවර්තන සහ කොමිස් සඳහා ඔබේ අන්තර්ගතය ප්‍රශස්ත කරන්න

PPC ප්‍රචාරණය ප්‍රගුණ කිරීම විස්තීර්ණ සහ අඛණ්ඩ ඉගෙනුම් ක්‍රියාවලියකි. මෙම මාර්ගෝපදේශය කෙටි දළ විශ්ලේෂණයක් සපයයි. ඔබේ PPC ගමනාගමනයෙන් උපරිම කොමිස් ලබා ගැනීමට පරිවර්තන සඳහා ප්‍රශස්ත කිරීමට ඉගෙන ගැනීමෙන් ඔබේ ඉපැයීම් සැලකිය යුතු ලෙස වැඩිදියුණු කළ හැකි අතර වෙළඳ ප්‍රචාරණ වියදම් මත ප්‍රතිලාභ ලබා ගත හැක.

## 11. නොබැඳි ප්‍රවර්ධනය

සබැඳි ප්‍රවර්ධනය ඔබ නව පාරිභෝගිකයින් ආකර්ෂණය කර ගන්නා ප්‍රධාන මූලාශ්‍රය විය හැකි නමුත් මුද්‍රණ ද්‍රව්‍යවල ද තවමත් වටිනාකමක් පවතී. බොහෝ කලාපවල මිනිසුන් මුහුණට මුහුණ ගනුදෙනු කිරීමට කැමැත්තක් දක්වයි. එක් අදහසක් වන්නේ පුද්ගල හමුවීම් දිරිමත් කිරීම සඳහා සබැඳි වේදිකා භාවිතා කිරීමයි. නිදසුනක් වශයෙන්, ඔබට කුඩා ගාස්තුවකට හෝ නොමිලේ ට්‍රේඩින් පිළිබඳව පන්ති පැවැත්විය හැක, ඉන්පසු ඔබේ Deriv අනුබද්ධ හවුල්කාරීත්වය සමඟ ට්‍රේඩ් කිරීම සඳහා ලියාපදිංචි වීමට සහභාගිවන්නන් දිරිමත් කරන්න. අඩු වියදමකින් හෝ නොමිලේ ලබා ගත හැකි ආපනශාලා හෝ පල්ලි වැනි ස්ථානවල මෙම පන්ති පැවැත්විය හැකිය.

මීට අමතරව, මෙම උත්සවවලදී ඔබේ අනුබද්ධ තොරතුරු සහිත කුඩා මුද්‍රිත අත් පත්‍රිකා බෙදා හැරීම ඵලදායී ප්‍රවර්ධන මෙවලමක් විය හැකිය.

## 12. මාර්ගගත ට්‍රේඩින් පන්ති

ඔබට Zoom වැනි වේදිකා භාවිත කරමින් වෙබ් සම්මන්ත්‍රණ (webinars) හරහා මාර්ගගත ට්‍රේඩින් පන්ති පැවැත්විය හැකිය. වටිනා අන්තර්ගතයන් සපයා ට්‍රේඩින් වේදිකාව සහ නිෂ්පාදන ප්‍රවර්ධනය කරන්න. ප්‍රායෝගික ට්‍රේඩින් අන්තර්ගතයන් ලබා දීමෙන් මෙය හුදෙක් ප්‍රචාරණ කටයුත්තක් නොවන බව සහතික කර ගන්න.



දැන්වීම් සාම්පලයක්:





## උසස් උපාය මාර්ග: API, plug-in සහ මෘදුකාංග සංවර්ධනය කිරීම

මම මෙම කොටස කෙටියෙන් විස්තර කරන්නම්, නමුත් Deriv හි සැලකිය යුතු අවස්ථාවක් ඉස්මතු කිරීම වැදගත් වේ: ඔබේම වේදිකාවක් සහ මෙවලම් සංවර්ධනය කිරීමට ඔබට ඔවුන්ගේ API භාවිත කළ හැක. Deriv API හි ශක්‍යතා ගවේෂණය කරන්න.

ඔබේම යෙදුමක් හෝ වෙබ් අඩවියක් සංවර්ධනය කිරීමෙන්, Deriv විසින් සියලුම පසු අත්ත මෙහෙයුම් හසුරුවන අතර ඔබට ඉදිරි අත්තය අභිරුචිකරණය කළ හැක. මෙම සැකසුම Deriv හි ශක්තිමත් යටිතල ව්‍යුහය උත්තේජනය කරන අතරම පරිශීලක අත්දැකීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කිරීමට ඔබට ඉඩ සලසයි.

යෙදුම හෝ මෘදුකාංග විකිණීමෙන් ඔබට මුදල් උපයා ගත හැකිය; කෙසේ වෙතත්, වඩාත්ම පොදු ආකෘතිය වන්නේ එය නොමිලේ ලබා දීම සහ අනුබද්ධ කොමිස් වලින් ආදායමක් උපයා ගැනීම හෝ මිලකරණයට කුඩා ලාභ ආන්තිකයක් ඇතුළත් කිරීමයි.

මෙම අවස්ථාව ඔබට කැමති නම්, ඔබේ ගිණුම් කළමනාකරු සම්බන්ධ කර ගැනීමට මම නිර්දේශ කරමි.

උදාහරණයක් ලෙස, පසු-අත්ත තැරැව්කරු ලෙස Deriv භාවිතයෙන් ගොඩනගා ඇති මෙම සංකීර්ණ ට්‍රේඩින් මෙවලම් කට්ටලය සමග ක්‍රියාත්මක වන **Deriv API** බලන්න.

The screenshot displays the ATW interface with the following sections:

- Strategy Configuration:** Includes Match/Orders, Double Order, General Settings, Risk Management, Virtual Trade Settings, and Money Management.
- Session Profit (USD):** 0
- Run Profit (USD):** 0
- Time Playing:** 00:00:00
- ANALYSER:** Includes STATUS, RETURNS, INDICATORS, and SCREENER.
- MARKET:** Lists various markets with their volatility and status.

මූලාශ්‍රය: Deriv API වෙබ් අඩවිය



## ඔබේ අනුබද්ධ අලෙවිකරණ සාර්ථකත්වය ඉහළ නැංවීමට වෘත්තීය උපදෙස් 10ක්

ඔබට සාර්ථක අනුබද්ධ අලෙවිකරුවෙකු වීමට උපකාර වන විශේෂඥ උපදෙස් දහයක් මෙන්න:

- ඔබේ හවුල්කාර වැඩසටහන තෝරන්න:** ඔබේ රුචිකත්වයන්, දැනුම සහ ප්‍රේක්ෂක මනාපයන් සමඟ සමපාත වන ක්ෂේත්‍රයක් කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න. ඔබ මාතෘකාවක් ගැන ගැඹුරින් සැලකිලිමත් වන විට, අන්තර්ගතය සෑදීමේ දී සහ ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින් සමඟ සම්බන්ධ වීමේ දී වෙහෙසකර බවක් නොදැනේ. උදාහරණයක් ලෙස, මට මැසීමට හෝ ගෙතුම් කිරීමට උනන්දුවක් නැත, එබැවින් එය මට මෙහෙයවීමට අපහසු ක්ෂේත්‍රයක් වනු ඇත. කෙසේ වෙතත්, මම කොටස්, මුදල් සහ මූල්‍ය වෙළෙඳපළවල ට්‍රේඩ් කිරීම ගැන උනන්දුවක් දක්වන්නෙමි, එබැවින් Deriv වැනි ට්‍රේඩින් වේදිකාවක් ප්‍රවර්ධනය කිරීම මගේ සතුටට කරුණකි.
- ඔබ විශ්වාස කරන නිෂ්පාදන හෝ සේවා ප්‍රවර්ධනය කරන්න:** ඔබ අවංකවම විශ්වාස කරන සහ ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින්ට වටිනාකමක් ලබා දෙන නිෂ්පාදන හෝ සේවා පමණක් ප්‍රවර්ධනය කරන්න. ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින් සමඟ විශ්වාසය ගොඩනඟා ගැනීම දිගු කාලීන සාර්ථකත්වය සඳහා ඉතා වැදගත් වේ. ඔබ Deriv ප්‍රවර්ධනය කරන්නේ නම්, සේවාදායකයෙකු වීමෙන් (ඔබ දැනටමත් එසේ නොවේ නම්) සහ වේදිකාව භාවිතා කිරීමෙන් ප්‍රවර්ධනය තවත් අර්ථවත් වේ. විශේෂාංග සහ නිෂ්පාදන විදහා දැක්වීමට විඩියෝ පටිගත කිරීමේදී ඔබට ආදර්ශන ගිණුමක් භාවිතා කළ හැක.
- ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින් තේරුම් ගන්න:** ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින්ගේ අවශ්‍යතා, මනාපයන් සහ අභියෝග අවබෝධ කර ගැනීමට ගැඹුරින් පර්යේෂණ කරන්න. ඔවුන්ගේ නිශ්චිත රුචිකත්වයන් සහ ගැටළු විසඳීමට ඔබේ අන්තර්ගතය සහ ප්‍රවර්ධන සකස් කරන්න. වඩා හොඳ අලෙවිකරණ ප්‍රතිඵල නිපදවීමට වැඩි ඉඩක් ඇති ජනවිකාස සහ කලාප ඉලක්ක කර ගැනීමට Deriv ඔබට සහය වේ. උදාහරණයක් ලෙස, ට්‍රේඩින් වේදිකාවේ බොහෝ සේවාදායකයින් වයස අවුරුදු 18 සිට 35 දක්වා පිරිමි පුද්ගලයින් වේ. එසේම, "ට්‍රේඩ් කිරීම" "ආයෝජනය" හා සමාන නොවන බව තේරුම් ගන්න; ඒවා බොහෝ විට එකට භාවිත වන අතර, ට්‍රේඩ් කිරීම වඩාත් කෙටි කාලීන සහ සමපේක්ෂන වේ, නමුත් ආයෝජනය වඩා දිගු කාලීන සහ මන්දගාමී වේ. ප්‍රවර්ධනය කිරීමට හොඳම කලාප සොයා ගැනීම සඳහා විවිධ මෙවලම් භාවිත කරන්න.
- වටිනා අන්තර්ගතයක් ලබා දෙන්න:** ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට සහ රඳවා ගැනීමට උසස් තත්ත්වයේ, තොරතුරු සහ ආකර්ෂණීය අන්තර්ගතයන් පිරිනමන්න. එය බ්ලොග් සටහන්, විඩියෝ හෝ සමාජ මාධ්‍ය අන්තර්ගතයන් යන කුමක් වුවත් නිෂ්පාදන ප්‍රවර්ධනය කිරීමට පෙර වටිනාකමක් සැපයීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කරයි. මතක තබා ගන්න, අවධානය යොමු කිරීමට ඇති කාලය කෙටි ය. ඔබේ අන්තර්ගතය විකුණුම් ද්‍රව්‍ය මෙන් පෙනේ නම්, ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින් එහි රැඳී සිටින්නේ නැත.
- අනුබද්ධ සබඳතා හෙළි කරන්න:** ඔබේ අනුබද්ධ සබඳතා පිළිබඳව ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින් සමඟ විනිවිදභාවයෙන් සිටින්න. විශ්වාසය පවත්වා ගැනීම සඳහා ඔබේ අනුබද්ධ සබැඳි හෝ අනුග්‍රාහකත්ව භාවිතය පැහැදිලි සහ අවංක ආකාරයකින් හෙළි කරන්න. අව්‍යාජ වන්න - මිනිසුන් මිනිසුන්ගෙන් මිලදී ගනී. හොඳම අනුබද්ධිතයින්ගේ නාලිකාවට හෝ බ්ලොගයට "මුහුණක්" ඇත.
- ඔබේ ප්‍රවර්ධන නාලිකා විවිධාංගීකරණය කරන්න:** බ්ලොග්, සමාජ මාධ්‍ය, ඊමේල් අලෙවිකරණය හෝ විඩියෝ වැනි විවිධ අලෙවිකරණ නාලිකා ගවේෂණය කරන්න. විවිධාංගීකරණය පුළුල් ප්‍රේක්ෂක පිරිසක් වෙත ළඟා වීමට උපකාර වන අතර තනි වේදිකාවක් මත යැපීම අවම කරයි (එය ඔබට තහනම් කළ හැක). එසේම, කාලයත් සමඟ, YouTube නාලිකා එකකට වඩා තිබීම ගැන සලකා බලන්න, ඉංග්‍රීසි සඳහා එකක් සහ ස්පාඤ්ඤ සඳහා එකක් ලෙස. ඔබේ ප්‍රවර්ධන පත්‍රිකාව සහ ඊ-තැපැල් ලැයිස්තුව ගොඩනැගීමට ඉලක්ක කරන්න. මතක තබා ගන්න, ඔබට ඔබේ සමාජ මාධ්‍ය නාලිකා අයිති නැත; ඒවා ඕනෑම වේලාවක අත්හිටුවිය හැක, නමුත් ඔබේ ඊ-තැපැල් හෝ දුරකථන අංක ලැයිස්තුව ඔබ සතුව පවතී.
- කාර්ය සාධනය නිරීක්ෂණය කිරීම සහ විශ්ලේෂණය:** ඔබේ ව්‍යාපාරවල ක්‍රියාකාරිත්වය නිරීක්ෂණය කිරීමට විශ්ලේෂණ මෙවලම් භාවිත කරන්න. ක්ලික්-හරහා අනුපාත, පරිවර්තන සහ ප්‍රේක්ෂක නියැලීම වැනි ප්‍රමිතික විශ්ලේෂණය කිරීමෙන් වඩාත් යෝග්‍ය වන්නේ කුමක්දැයි අවබෝධ කර ගන්න. වැඩිපුර බැලීම් ලබා ගන්නා ලිපි මොනවාදැයි බලන්න, ඉන්පසු එකම හෝ සමාන අන්තර්ගතයක් නිර්මාණය කරන්න.

8. **ඊ-තැපැල් ලැයිස්තුවක් සාදන්න:** ඉක්මනින් ඊ-තැපැල් ලැයිස්තුවක් තැනීම ආරම්භ කරන්න. එය ඔබගේ ප්‍රේක්ෂකයින් සමඟ අඛණ්ඩව සන්නිවේදනය කිරීමට සහ ග්‍රාහකයින් වෙත සෘජුවම අනුබද්ධ දීමනා ප්‍රවර්ධනය කිරීමට වටිනා වත්කමකි. මෙයින් අදහස් කරන්නේ ඔබ යාවත්කාලීනයක් පළ කරන විට, ඔබේ ලැයිස්තුවට ඊ- තැපැල් දැනුම්දීමක් ලැබෙනු ඇති බවයි. WhatsApp දැන් පණිවිඩ අලෙවිකරණය සඳහා ප්‍රබල මෙවලමක් වන බැවින් ජංගම දුරකථන අංක එකතු කිරීම සුදුසු ය.
9. **යාවත්කාලීනව සිටින්න සහ අනුවර්තනය වන්න:** අනුබද්ධ අලෙවිකරණ ප්‍රවණතා සහ උපාය මාර්ග ක්‍රමයෙන් පරිණාමය වේ. කර්මාන්ත වෙනස්කම්, ඇල්ගොරිතම යාවත්කාලීන සහ නව අලෙවිකරණ ශිල්පීය ක්‍රම පිළිබඳව දැනුවත්ව සිටින්න. තරඟකාරීව සිටීමට, ඒ අනුව ඔබේ උපාය මාර්ග සකස් කරන්න. වාසනාවකට මෙන්, නොමිලේ මාර්ගගතව තොරතුරු රැසක් ලබා ගත හැකි අතර, ඔබට එකම හෝ සමාන ක්ෂේත්‍රවල අනෙකුත් අලෙවිකරුවන් සහ අන්තර්ගත නිර්මාණකරුවන්ගෙන් ඉගෙන ගත හැකිය.
10. **ඉවසීම සහ නොපසුබට උත්සාහය:** අනුබද්ධ අලෙවිකරණයෙන් සාර්ථකත්වය අත් කර ගැනීමට කාලය ගත වේ. ඉවසිල්ලෙන් ඔබේ ප්‍රයත්නයන් සමඟ අනුකූලව වන්න. ඔබ ඉදිරියට යන විට ඔබේ උපාය මාර්ග ගැන ඔබගෙන් ගැනීම, ඒවා පරීක්ෂා කිරීම සහ ප්‍රසාදනය කිරීම දිගටම කරගෙන යන්න. බොහෝ අය අනුබද්ධ අලෙවිකරණයෙන් අසමත් වන්නේ ඔවුන් එය කෙටි කාලයක් සඳහා පමණක් උත්සාහ කර එහි රැඳී නොසිටින බැවිනි.

මට නම්, සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් ගොඩනැගීමේ වැදගත්ම සාධකයක් වන්නේ ප්‍රේක්ෂකයින් සහ සේවාදායකයින් සමඟ “සම්බන්ධතාවයක්” ගොඩ නඟා ගැනීමයි. ප්‍රශ්න, අදහස් හෝ ඊ-තැපැල්වලට ප්‍රතිචාර දක්වන්න. එසේම, බොහෝ අය කරන ප්‍රධාන වරදක් වන්නේ සේවාලාභියෙකු ලියාපදිංචි වූ පසු හෝ මිල දී ගැනීමක් කළ පසු ඔහු ගැන අමතක කිරීමයි. අතිරේක ඇබෝන විකුණුම් සිදු කිරීම, "පසු-අත්ත" විකුණුම් ලෙස ද හැඳින්වේ, එමඟින් දැවැන්ත වෙනසක් ඇති කළ හැකිය.

### පිටපත් ලිවීම සහ ප්‍රචාරණය පිළිබඳ මගේ ප්‍රියතම පොත් කිහිපයක්

පිටපත් ලිවීමට ඉගෙනීම සහ සාර්ථක ට්‍රේඩින් දැන්වීම් සහ ප්‍රවර්ධනයන් නිර්මාණය කිරීම ඉතා වටිනා කුසලතාවකි. දශක කිහිපයකට පෙර (අන්තර්ජාලයට බොහෝ කලකට පෙර) ලියූ නමුත් අදටත් අදාළ වන පොත් කිහිපයක් මෙන්න:

- ක්ලෝඩ් හොප්කින්ස්ගේ Scientific Advertising
- ජෝන් කැප්ල්ස්ගේ Tested Advertising Methods
- ජෝසප් සුගර්මන්ගේ The Adweek Copywriting Handbook
- රොබට් බ්ලයිගේ The Copywriter’s Handbook
- ග්ලෙන් ෆිෂර්ගේ The Art of the Click: How to Harness the Power of Direct-Response Copywriting and Make More Sales – ග්ලෙන් මට පෙරදීත් පිටපතක් ලියා ඇත.

## සාරාංශය

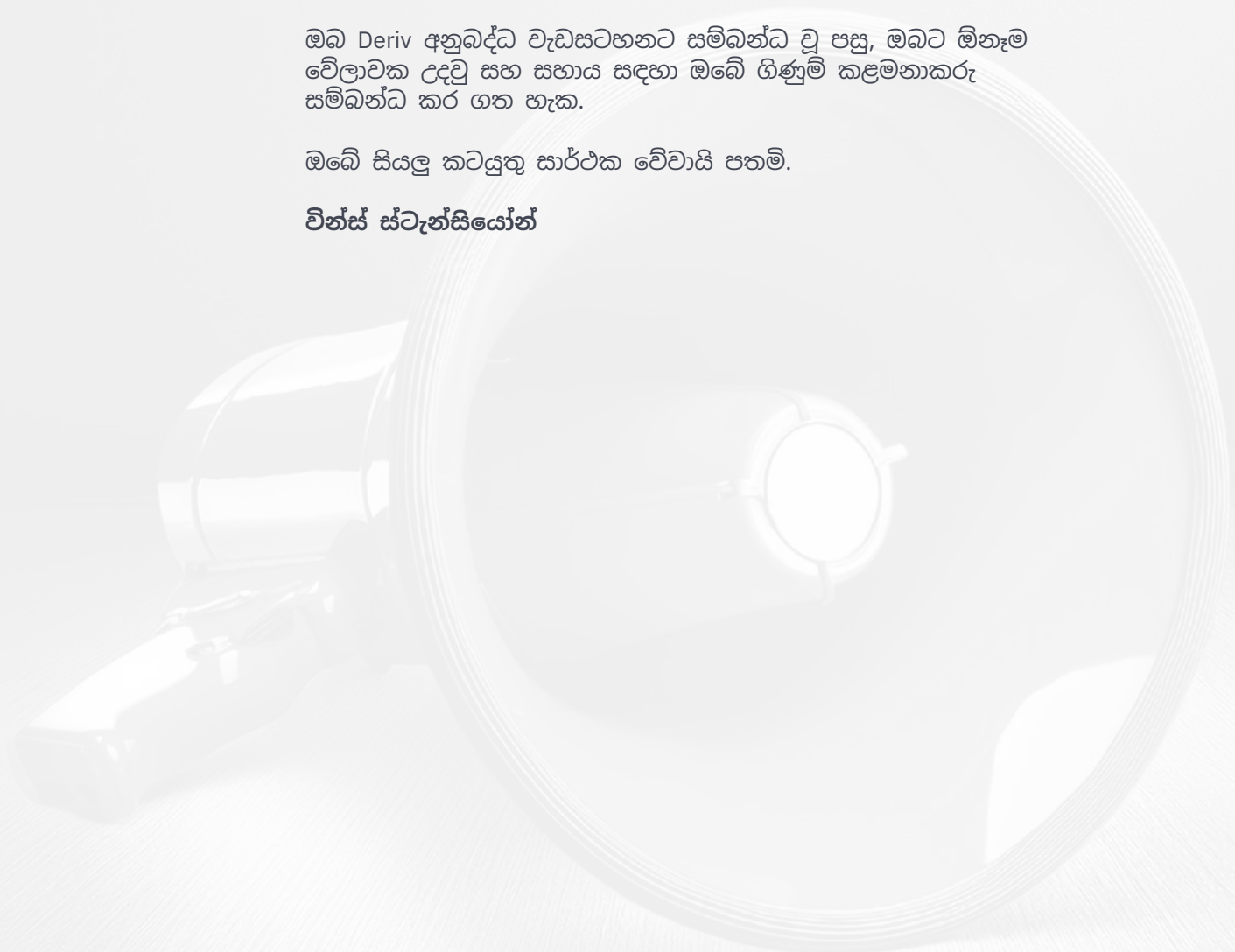
කෙටි ඊ-පොතකින් සියල්ල ආවරණය කළ නොහැක, නමුත් මෙය ඔබට ශක්තිමත් ආරම්භක ලක්ෂ්‍යයක් ලබා දෙනු ඇතැයි මම බලාපොරොත්තු වෙමි. ඔබ ට්‍රේඩින් වේදිකාවක් ප්‍රවර්ධනය කිරීමට අදහස් කරන්නේ නම්, Deriv යනු ඒ සඳහා හවුල් වීමට විශිෂ්ට සමාගමකි.

අනුබද්ධ අලෙවිකරණයේ සාර්ථකත්වය එක රැයකින් සිදු නොවේ. ඒ සඳහා කැපවීම, අඛණ්ඩ ඉගෙනීම සහ ඔබේ ප්‍රේක්ෂකයින්ට වටිනාකමක් ලබා දීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කිරීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. මෙම විශේෂඥ උපදෙස් ක්‍රියාත්මක කිරීමෙන් කාලයත් සමඟ සාර්ථක අනුබද්ධ අලෙවිකරණ ව්‍යාපාරයක් ගොඩනැගීමට ඔබට ලැබෙන අවස්ථා සැලකිය යුතු ලෙස වැඩි වනු ඇත.

ඔබ Deriv අනුබද්ධ වැඩසටහනට සම්බන්ධ වූ පසු, ඔබට ඕනෑම වේලාවක උදවු සහ සහාය සඳහා ඔබේ ගිණුම් කළමනාකරු සම්බන්ධ කර ගත හැක.

ඔබේ සියලු කටයුතු සාර්ථක වේවායි පතමි.

**චින්ස් ස්ටැන්සියෝන්**





## පාරිභාෂික පද මාලාව

### A/B පරීක්ෂණය

A/B පරීක්ෂණය යනු වඩා හොඳ කුමක්දැයි බැලීමට විකල්ප දෙකක් සංසන්දනය කිරීමේ ක්‍රමයකි. ඩිජිටල් අලෙවිකරණයේදී ඊ-තැපැල් මාතෘකා දෙකක් පරීක්ෂා කිරීම වැනි කාර්යයන් සඳහා මෙය විශේෂයෙන් ප්‍රයෝජනවත් විය හැක.

### අනුබද්ධ අලෙවිකරණය

අනුබද්ධ අලෙවිකරණයේදී බ්ලොග් එකක් හෝ සමාජ මාධ්‍ය වේදිකාවක් වැනි ඩිජිටල් වේදිකාවක නිෂ්පාදනයක් හෝ සේවාවක් වෙත අමුත්තන් යොමු කිරීමට තෙවන පාර්ශවයක් යොදා ගැනේ. එම යොමු කිරීම විකිණීමකට තුඩු දෙන්නේ නම් ඔවුහු කොමිස් මුදලක් උපයති.

### පොළා පැනීමේ අනුපාතය (Bounce rate)

පොළා පැනීමේ අනුපාතය යනු ක්‍රියාවක් නොකර වෙබ් පිටුවක් හැර යන අමුත්තන්ගේ ප්‍රතිශතයයි.

### ගැනුම්කරුගේ පැතිකඩ

ගැනුම්කරුගේ පැතිකඩ යනු සන්නමේ ඉලක්කගත ප්‍රේක්ෂකයින්ගේ ප්‍රබන්ධ නිරූපණයකි, එය මඟ පෙන්වීමට සහ අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග සැකසීමට උපකාරී වේ. එයට බොහෝ විට පර්යේෂණ මත පදනම් වූ නිශ්චිත ජනවිකාස විස්තර සහ හැසිරීම් ලක්ෂණ ඇතුළත් වේ.

### Churn අනුපාතය

Churn අනුපාතය යනු ඔබට නිශ්චිත කාල සීමාවක් තුළ අහිමි වූ පාරිභෝගිකයින්ගේ ප්‍රතිශතය පවසන වැදගත් අලෙවිකරණ මාත්‍රිකයකි.

### තරඟකරුවන් විශ්ලේෂණය

තරඟකරුවන්ගේ විශ්ලේෂණයක් - සමහර විට තරඟකාරී විශ්ලේෂණයක් ලෙස හැඳින්වේ - එය සන්නමක ප්‍රධාන තරඟකරුවන් ඔවුන්ගේ සන්නාමකරණය, අලෙවිකරණය සහ නිෂ්පාදන විශ්ලේෂණය කිරීම සඳහා පර්යේෂණ ඇතුළත් ක්‍රියාවලියකි. සන්නමකට මෙම අංග අවබෝධ කර ගැනීමෙන් වඩාත් නිශ්චිත සහ සුවිශේෂී අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග වර්ධනය කර ගත හැක.

### අන්තර්ගත අලෙවිකරණය

අන්තර්ගත අලෙවිකරණය යනු ඉලක්කගත ප්‍රේක්ෂකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීම සහ සම්බන්ධ කර ගැනීම සඳහා බ්ලොග්, පොඩ්කාස්ට්, වීඩියෝ සහ වෙනත් මාධ්‍ය හරහා අදාළ, බලයලත් අන්තර්ගතයන් සංවර්ධනය කිරීම අරමුණු කර ගත් අලෙවිකරණයේ විෂයාංශයකි.

### අන්තර්ගත උපාය මාර්ගය

අන්තර්ගත උපායමාර්ගය යනු බ්ලොග්, පොඩ්කාස්ට් සහ වීඩියෝ වැනි අන්තර්ගතයන් සංවර්ධනය කිරීමට, ප්‍රකාශ කිරීමට සහ නඩත්තු කිරීමට සකස් කරන සැලසුමකි. උපාය මාර්ගයක් සංවර්ධනය කිරීමට බොහෝ විට, ඔබේ ඉලක්ක ප්‍රේක්ෂකයින් පිළිබඳ පර්යේෂණ කිරීම, ක්‍රියාත්මක කළ යුතු අන්තර්ගත වර්ග තීරණය කිරීම, අන්තර්ගතය නිර්මාණය කිරීම සඳහා ක්‍රියාවලියක් සංවර්ධනය කිරීම සහ එක් එක් අන්තර්ගත වර්ගයෙහි සාර්ථකත්වය මැනීම වැනි අංග ඇතුළත් වේ.

### පරිවර්තන අනුපාතය

පරිවර්තන අනුපාතය යනු පුවත් පත්‍රිකාවක් සඳහා ලියාපදිංචි වීම හෝ මිල දී ගැනීමක් සම්පූර්ණ කිරීම වැනි ස්ථාපිත ඉලක්කයක් සම්පූර්ණ කරන පුද්ගලයින්ගේ ප්‍රතිශතය නිරීක්ෂණය කරන වැදගත් අලෙවිකරණ මාත්‍රිකයකි. මෙම අවස්ථාවන්හිදී, අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් ගෙවන ගනුදෙනුකරුවන් බවට පත්වීමට සම්ප වන අතර, එබැවින්, එය "පරිවර්තනය" වීමක් ලෙස හැඳින්විය හැක. ඉහළ පරිවර්තන අනුපාතයක් යනු ඵලදායී අලෙවිකරණ උපාය මාර්ගයක් හෝ වෙළඳ ප්‍රචාරණ ව්‍යාපාරයකි.

### CTR (ක්ලික් කිරීමේ අනුපාතය)

CTR (ක්ලික් කිරීමේ අනුපාතය) යනු වෙළඳ දැන්වීමක් හෝ වෙබ් පිටුවක් දැකීමෙන් පසු ක්‍රියාත්මක වන පුද්ගලයින්ගෙන් ප්‍රතිශතය කොපමණ දැයි ඔබට පවසන අලෙවිකරණ මාත්‍රිකයකි. එය සාමාන්‍යයෙන් මනිනු ලබන්නේ දැන්වීම දුටු පුද්ගලයින් ප්‍රමාණය මතයි, එනම් ඊට අයත් සංකල්පන (impressions) ප්‍රමාණය මතයි.

## පාරිභෝගිකයින් ප්‍රතිග්‍රහණය

පාරිභෝගික ප්‍රතිග්‍රහණය යනු ඔබේ නිෂ්පාදන මිලදී ගැනීමට පාරිභෝගිකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීමේ ක්‍රියාවලියයි. හුදෙක් ඔවුන්ගේ අවධානය ලබා ගැනීමට වඩා, ඔබ සාමාන්‍යයෙන් කාලයත් සමඟ අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ සම්බන්ධතාවයක් ගොඩනගා ගත යුතුය.

## පාරිභෝගික යාවජීව වටිනාකම

පාරිභෝගික යාවජීව වටිනාකම (CLV) යනු ව්‍යාපාරයක් තම සබඳතාව පුරාවට එක් එක් පාරිභෝගිකයාගෙන් කොපමණ ආදායමක් උපයා ගත හැකිද යන්න තීරණය කරන ප්‍රධාන මිනිකයකි. ඉහළ CLV එකක් තිබීම ඔබට පාරිභෝගික ප්‍රතිග්‍රහණ පිරිවැය අඩු කිරීමට උපකාරී වනු ඇත, මන්ද මිලදී ගැනීමට නිතිපතා පැමිණෙන විශ්වාසවන්ත ගනුදෙනුකරුවන් සිටින විට ඔබට නව ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට වියදම් කිරීමට සිදු නොවේ.

## පාරිභෝගික බණ්ඩනය

පාරිභෝගික බණ්ඩනය යනු විශේෂාංග වෙන්කර හඳුනා ගැනීමෙන් පාරිභෝගිකයින් කාණ්ඩගත කිරීමේ ක්‍රියාවලිය වන අතර එමඟින් ඔබට ඔවුන් වෙත ළඟා වීමට සහ සම්බන්ධ වීමට වඩාත් නිශ්චිත අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග වර්ධනය කර ගත හැකිය.

## ඩිජිටල් අලෙවිකරණය

ඩිජිටල් අලෙවිකරණය යනු පාරිභෝගිකයින් වෙත ළඟා වීමට සහ ඔවුන් සමඟ සම්බන්ධ වීමට SEO සහ සමාජ මාධ්‍ය වැනි ඩිජිටල් නාලිකා භාවිත කරන වෙළඳ ප්‍රචාරණ ක්‍රමයකි. ගවේෂණය කර බලන්න: මාර්ගගත අලෙවිකරණය.

## සෘජු අලෙවිකරණය

සෘජු අලෙවිකරණය යනු තැපෑල, ඊ-තැපෑල හෝ කෙටි පණිවිඩ වැනි නාලිකා හරහා සෘජුවම පණිවිඩ යැවීමෙන් ගනුදෙනුකරුවන් වෙත ළඟා වීමේ මාර්ගයකි. පුළුල් පරාසයක ගනුදෙනුකරුවන් වෙත ළඟා වීමට වෙනත් ආකාරයේ වක්‍ර මාධ්‍ය භාවිත කරනවා වෙනුවට, සෘජු අලෙවිකරණය මඟින් මිල දී ගැනීමක් වැනි වඩාත් ක්ෂණික ක්‍රියාවක් උත්පාදනය කිරීම සඳහා තනි පාරිභෝගිකයන් සමඟ සන්නිවේදනය කළ හැක.

## ප්‍රදර්ශන ප්‍රචාරණය

ප්‍රදර්ශන ප්‍රචාරණය යනු ඩිජිටල් ප්‍රචාරණ ක්‍රමයකි. එය සාමාන්‍යයෙන් වෙබ් අඩවිවල පිටුවේ දෙපැත්තේ, ඉහළින් හෝ පහළින් දැන්වීම් පෙන්වයි.

## උපයාගත් මාධ්‍ය

උපයා ගත් මාධ්‍ය යනු ප්‍රසිද්ධිය ගැන සිතිය හැකි තවත් ක්‍රමයකි. මූලික වශයෙන්, එය ඔබේ ව්‍යාපාරය ගැන කතා කරන නිදහස් මාධ්‍යයක් වන අතර ඔබෙන් මුදල් අය කර ගැනීමෙන් තොරව ඔබේ ව්‍යාපාරය ප්‍රවර්ධනය කිරීමට උපකාරී වේ.

## ඊ-තැපෑල අලෙවිකරණය

ඊ-තැපෑල අලෙවිකරණය යනු සාමාන්‍යයෙන් ඩිජිටල් අලෙවිකරණය යටතේ පවතින අලෙවිකරණ නාලිකාවකි, වර්තමානයේ දී ඒ හරහා පාරිභෝගිකයින් වෙත ළඟා වී නිෂ්පාදන ප්‍රවර්ධනය කළ හැක.

## Facebook අලෙවිකරණය

Facebook යනු බිලියන 3කට ආසන්න මාසික සක්‍රීය පරිශීලකයින් පිරිසක් සිටින ජනප්‍රිය සමාජ මාධ්‍ය වේදිකාවක් වන අතර Facebook අලෙවිකරණය යනු ඒ හරහා ඔබේ ව්‍යාපාරය අලෙවි කිරීමේ ක්‍රියාවයි. මේ හරහා, විභව සහ වත්මන් ගනුදෙනුකරුවන් වෙත ළඟා වීමට ඔබට නොගෙවූ සහ ගෙවන ලද වෙළඳ දැන්වීම් සමබරව භාවිත කළ හැක.

## P හතර

සාර්ථක අලෙවිකරණය නිෂ්පාදන, මිල, ස්ථානය සහ ප්‍රවර්ධනය ඇතුළත් P හතර මත රඳා පවතී. මෙම P හතර "අලෙවිකරණ මිශ්‍රණයක්" හෝ අලෙවිකරණ උපාය මාර්ගයක් සහ සැලැස්මක් සංවර්ධනය කිරීම සඳහා අත්‍යවශ්‍ය රාමුවක් ලෙස සැලකේ.

## ගරිල්ලා අලෙවිකරණය

ගරිල්ලා අලෙවිකරණය යනු සන්නාමයේ අවධානය ආකර්ෂණය කර ගැනීමට හෝ නිෂ්පාදනයක් ප්‍රවර්ධනය කිරීමට විස්මයජනක ක්‍රම භාවිත කරන පිරිවැය-එලදායී උපාය මාර්ගයකි.

## අනුබල අලෙවිකරණය (Influencer marketing)

අනුබල අලෙවිකරණය යනු ව්‍යාපාර විසින් ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදන හෝ සේවා ප්‍රවර්ධනය කිරීමට හෝ ඔවුන්ගේ සන්නාමයට වැඩි දෘශ්‍යතාවක් ගෙන ඒම සඳහා ශක්තිමත් මාර්ගගත පැවැත්මක් ඇති සුප්‍රසිද්ධ පුද්ගලයින් (බොහෝ විට "බලපෑම් කරන්නන්" ලෙස හැඳින්වේ) සමඟ සහයෝගයෙන් ක්‍රියා කරන උපාය මාර්ගයකි.

## ස්ථානික SEO (Local SEO)

ස්ථානික SEO යනු නිශ්චිත භූගෝලීය ප්‍රදේශයක වඩාත් ඉලක්කගත වෙළෙඳපළ වෙත ළඟා වීමට උත්සාහ කරන දේශීය ව්‍යාපාර සඳහා දෘශ්‍යතාව වැඩිදියුණු කිරීමේ ක්‍රියාවලියයි. උදාහරණයක් ලෙස, ඔබ ඔබේ ප්‍රදේශයේ ට්‍රේඩින් පන්තියක් පවත්වන්නේ නම්, ඔබට අවශ්‍ය වන්නේ ප්‍රදේශයේ සිදුවීම ප්‍රවර්ධනය කරන දැන්වීම් පමණි.

## වෙළෙඳපළ පර්යේෂණ

වෙළෙඳපළ පර්යේෂණ යනු සමීක්ෂණ සහ සම්මුඛ සාකච්ඡා පැවැත්වීමෙන් සහ අනෙකුත් ගුණාත්මක හා ප්‍රමාණාත්මක දත්ත නිරීක්ෂණය කිරීමෙන් පාරිභෝගිකයින්ගේ හැසිරීම් සහ අවශ්‍යතා පිළිබඳ සවිස්තරාත්මක අවබෝධයක් ලබා ගන්නා ක්‍රියාවලියකි.

## වෙළෙඳපළ ඛණ්ඩනය

වෙළෙඳපළ ඛණ්ඩනය යනු අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් ඔවුන්ගේ විශේෂිත අවශ්‍යතා මත පදනම්ව කණ්ඩායම්වලට බෙදීමේ ක්‍රියාවලිය වන අතර මෙය ව්‍යාපාරවලට එක් එක් කණ්ඩායම වඩා හොඳින් අවබෝධ කර ගැනීමට සහ එම අවශ්‍යතාවලට සරිලන පරිදි ඔවුන්ගේ අලෙවිකරණය සැලසුම් කිරීමට උපකාරී වේ.

## අලෙවිකරණ විශ්ලේෂක

අලෙවිකරණ විශ්ලේෂකයෙකු යනු අලෙවිකරණ කණ්ඩායමක කාර්යය වැඩිදියුණු කිරීමට උපකාර වන වැදගත් තොරතුරු සොයා ගැනීමට දත්ත භාවිත කරන අයෙකි. ඔවුන්ගේ භූමිකාව වෙළෙඳපළ පර්යේෂණ විශ්ලේෂකයෙකුගේ භූමිකාවට සමාන වුවද, අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා දත්ත භාවිත කිරීම කෙරෙහි ඔවුන් වැඩි අවධානයක් යොමු කරයි.

## අලෙවිකරණ විශ්ලේෂණ

අලෙවිකරණ කණ්ඩායම් සාර්ථක වන උපාය මාර්ග මොනවාද සහ වැඩිදියුණු කළ යුතු දේ සොයා ගැනීමට දත්ත භාවිත කරයි. අලෙවිකරණ විශ්ලේෂණ යනු නියැලීම, ඉහළ යාමේ අනුපාතය සහ පරිවර්තන අනුපාතය ඇතුළුව අලෙවිකරණ කණ්ඩායම්වලට හඹා යා හැකි ප්‍රයත්නයන් පරාසයක් පැහැදිලි කරන අලෙවිකරණ-විශේෂිත දත්ත වේ.

## Meta

Meta Platforms යනු අනෙකුත් නිෂ්පාදන සහ සේවා අතර Facebook, Instagram, Threads, සහ WhatsApp හි හිමිකාරීත්වය දරන සහ ඒවා ක්‍රියාත්මක කරන සමාගමයි. මේවා අනුබද්ධිතයින්ගේ ප්‍රවර්ධනය කටයුතු මෙන්ම ගෙවන ප්‍රචාරණ සහ පළ කිරීම් සඳහා ද භාවිත කළ හැකි ජනප්‍රිය වේදිකා වේ. ඔබට **Meta for Business** හිදී වැඩිදුර දැන ගත හැක.

## අලෙවිකරණ නාලිකාව

අලෙවිකරණ නාලිකා යනු ඔබ ව්‍යාපාරයක නිෂ්පාදන සහ සේවා ප්‍රචාරණය කරන මාර්ග වේ. ඊ-තැපැල්, අන්තර්ගතය, සෘජු සහ සමාජ මාධ්‍ය ඇතුළු විවිධ වර්ගයේ අලෙවිකරණ නාලිකා කිහිපයක් තිබේ.

## අලෙවිකරණ ක්‍රියාවලිය

අලෙවිකරණ ක්‍රියාවලිය, සාමාන්‍යයෙන් පාරිභෝගිකයෙකු ගමන් කරන මාර්ගය විස්තර කරයි. එය ව්‍යාපාරයක නිෂ්පාදන පිළිබඳව දැනුවත් වීම සහ ක්‍රියාවක් සම්පූර්ණ කිරීම වැනි අදියරවලට බෙදී ඇත. එය බොහෝ විට අලෙවිකරුවන්ට එක් එක් අදියරේදී ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ සම්බන්ධ විය යුතු සහ ඔවුන්ට සහාය විය යුතු ආකාරය තේරුම් ගැනීමට උපකාර කරයි.

## අලෙවිකරණ සැලැස්ම

අලෙවිකරණ සැලැස්මක් යනු අලෙවිකරණ කණ්ඩායමක් ඔවුන්ගේ විශාල අලෙවිකරණ උපාය මාර්ගයක් ක්‍රියාවට නැංවීම සඳහා ගත යුතු සංයුක්ත ක්‍රියාමාර්ග සහ විවිධ ප්‍රයත්නයන් දක්වන මාර්ග සිතියමකි.



## අලෙවිකරණ උපාය මාර්ගය

අලෙවිකරණ උපාය මාර්ගයක් යනු ව්‍යාපාරයක දිගුකාලීන අලෙවිකරණ දැක්ම පිළිබඳ පුළුල් දළ විශ්ලේෂණයක් වන අතර එය පාරිභෝගිකයින්ට එහි අගය ප්‍රස්තුතය ගෙනහැර දක්වයි.

### මාධ්‍ය සැලසුම් කිරීම

මාධ්‍ය සැලසුම්කරණය යනු අලෙවිකරණ කණ්ඩායමක් නව ව්‍යාපාරයක් දියත් කිරීමට පෙර එහි ප්‍රචාරණ ප්‍රයත්නවල දිශානතිය හඳුනා ගැනීමේ ක්‍රියාවලියයි. නාලිකා, වේදිකා සහ ප්‍රේක්ෂකයින් විශ්ලේෂණය කිරීම මෙයට ඇතුළත් වේ.

### වෙළෙඳපළ අවකාශය

වෙළෙඳපළ අවකාශය යනු විශේෂිත අවශ්‍යතා, රුචිකත්වයන් හෝ ලක්ෂණ ඇති විශාල වෙළෙඳපළක් තුළ සිටින විශේෂිත පුද්ගලයින් සමූහයකි. වෙළෙඳපළ අවකාශය මහා වෙළෙඳපළවලින් වෙනස් වන්නේ ඒවා පටු සහ වැඩි අවධානයක් යොමු කිරීමට නැඹුරු වන බැවිනි, ඒවා බොහෝ විට මිලදී ගැනීමක් කිරීමට වැඩි ඉඩක් ඇති පාරිභෝගිකයින් ආවරණය කරයි.

### බහු නාලිකා අලෙවිකරණය

වෙබ් අඩවි, ඊ-තැපෑල, සමාජ මාධ්‍ය සහ පුද්ගලිකව වැනි විවිධ නාලිකා හරහා සන්නමක් සමඟ අන්තර් ක්‍රියා කරන විට පාරිභෝගිකයෙකුට අත්විඳිය හැකි බොහෝ ස්පර්ශක ස්ථාන තිබේ. බහු නාලිකා අලෙවිකරණය යනු එම ස්පර්ශක ස්ථාන හරහා බාධාවකින් තොර අත්දැකීමක් නිර්මාණය කිරීමේ ක්‍රමයකි.

### අයිති මාධ්‍ය

හිමි මාධ්‍ය යනු ඊ-තැපෑල, පුවත් පත්‍රිකා සහ බ්ලොග් වැනි ව්‍යාපාරයකට සෘජු පාලනයක් ඇති සියලුම මාධ්‍ය නාලිකා ය. මෙය උපයා ගත් මාධ්‍ය හෝ ප්‍රචාරණයට අයත් මාධ්‍ය මෙන් නොව ව්‍යාපාරයක් අධීක්ෂණය කරන සහ ආයෝජනය කළ යුතු දෙයකි.

### ගෙවන මාධ්‍ය (Paid media)

ගෙවන මාධ්‍ය යනු ගෙවන ලද දැන්වීමක් දක්වන ඕනෑම ඩිජිටල් අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නයකි. මෙයට වීඩියෝ දැන්වීම්, බැනර් දැන්වීම් සහ සෙවුම් දැන්වීම් ඇතුළත් විය හැක.

### ගෙවූ සෙවීම

ගෙවූ සෙවීම යනු ඩිජිටල් අලෙවිකරණ උපාය මාර්ගයක් වන අතර එහිදී ව්‍යාපාර විසින් ඔවුන්ගේ දැන්වීම් වඩාත් දෘශ්‍යමාන ස්ථානවල තැබීමට සෙවුම් යන්ත්‍රවලට මුදල් ගෙවයි. එසේ කිරීමෙන් ව්‍යාපාරයක වෙබ් අඩවියට අමතර ගමනාගමනයක් (traffic) ඇති කළ හැක.

### ක්ලික් එකකට ගෙවීම

ක්ලික් එකකට ගෙවීම (PPC) යනු ගෙවන ලද සෙවීමේ වඩාත් පොදු වර්ගයයි. ඔබේ දැන්වීම සෙවුම් යන්ත්‍ර ප්‍රතිඵල පිටුවක (SERP) ඉහළින්ම පෙන්වීමට ගෙවීම ද එයට ඇතුළත් වේ. බොහෝ විට, ඔබ ගෙවන ගාස්තුව ඔබේ දැන්වීම මත ක්ලික් කරන්නන් ප්‍රමාණය මත පදනම් වේ.

### ප්‍රවර්ධන අලෙවිකරණය

ප්‍රවර්ධන අලෙවිකරණය යනු අලෙවිකරණයේ P හතරෙන් එකකි. එය දැනුවත්භාවය වැඩි කිරීම සඳහා විවිධ අලෙවිකරණ නාලිකා හරහා සන්නමක්, නිෂ්පාදනයක් හෝ සේවාවක් පිළිබඳ දැනුම බෙදා ගැනීමේ ක්‍රියාවලියකි.

### නැවත අලෙවිකරණය

බොහෝ විට, අලෙවිකරණය යනු නව අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ සම්බන්ධ වීමයි. කෙසේ වෙතත්, නැවත අලෙවිකරණය යනු ඔබේ ව්‍යාපාරය සමඟ දැනටමත් යම් ආකාරයකින් අන්තර්ක්‍රියා කර ඇති ගනුදෙනුකරුවන් සම්බන්ධ කර ගැනීම සහ මොන යම් හෝ ක්‍රියාවක් සම්පූර්ණ කිරීමට ඔවුන්ව පොළඹවා ගැනීමයි.

### ROAS

දැන්වීම් වියදම් මත ප්‍රතිලාභය (ROAS) යනු දැන්වීම් ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වය තීරණය කරන වැදගත් අලෙවිකරණ මානුෂ්‍යයකි. එමඟින් එම දැන්වීම් හරහා උත්පාදනය කරන ලද විකුණුම් වැඩිවීම හා සසඳන විට ව්‍යාපාරයක් වෙළඳ දැන්වීම් සඳහා කොපමණ මුදලක් වැය කරන්නේද යන්න ගණනය කිරීමෙන්, ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වය තීරණය කළ හැකිය.

## SEO අලෙවිකරණය

SEO අලෙවිකරණය—හෝ සෙවුම් යන්ත්‍ර ප්‍රශස්තිකරණ අලෙවිකරණය යනු — Google, Bing සහ Yahoo වැනි සෙවුම් යන්ත්‍රවල වැඩි දෘශ්‍යතාවක් සඳහා ඔබේ වෙබ් අඩවිය සහ එහි අන්තර්ගතය ප්‍රශස්ත කරන ඩිජිටල් අලෙවිකරණ පැතිකඩකි.

## SERP

සෙවුම් යන්ත්‍ර ප්‍රතිඵල පිටු, හෝ SERPs යනු පරිශීලකයෙකු මාර්ගගත විමසුමක් සැවැත්වීමෙන් පසුව Google, Bing, හෝ Yahoo වැනි සෙවුම් යන්ත්‍රයක පෙන්වන ප්‍රතිඵලයි. ඒවා සාමාන්‍යයෙන් අදාළ අනුපිළිවෙලට ප්‍රදර්ශනය කෙරේ.

සමාජ මාධ්‍ය වේදිකා

සමාජ මාධ්‍ය වේදිකා යනු Facebook, Twitter, Instagram සහ LinkedIn වැනි විවිධ මාර්ගගත ජාල වෙබ් අඩවි වන අතර ව්‍යාපාරවලට ඒ හරහා භාණ්ඩ ප්‍රවර්ධනය කිරීමට සහ ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ සම්බන්ධ වීමට හැක.

## ඉලක්ක වෙළෙඳපළ

ඉලක්ක වෙළෙඳපළ යනු ව්‍යාපාරයක භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් මිලදී ගැනීමට බොහෝ දුරට ඉඩ ඇති අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් සමූහයයි. Deriv සම්බන්ධයෙන් ගත් කළ, වයස අවුරුදු 18 සිට 35 දක්වා පිරිමි පුද්ගලයින්.



Deriv හට ලොව පුරා විශ්වාසය දිනූ වෙළෙඳපළ ප්‍රමුඛ නිෂ්පාදන බෙදා හැරීම සම්බන්ධයෙන් සාධනීය ඉතිහාසයක් ඇත.

අපි ලොව පුරා මිලියන 2.5 කට අධික මාර්ගගත ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කර ගන්නා තියුණු මිල ගණන් සහ දැඩි ව්‍යාප්ති සමඟින් ට්‍රේඩින් සඳහා පුළුල්ම ව්‍යුත්පන්න එකතුවක් පිරිනමන්නෙමු. අපගේ තාක්ෂණය අවබෝධාත්මක සහ ප්‍රබල ට්‍රේඩින් අත්දැකීමක් සපයන අතර, අපගේ ගනුදෙනුකරුවන්ට දැනුවත්ව ට්‍රේඩින් තීරණ ගැනීම සඳහා මෙහි අවදානම වඩාත් ඵලදායී ලෙස අවබෝධ කර ගැනීමට සහය වේ.