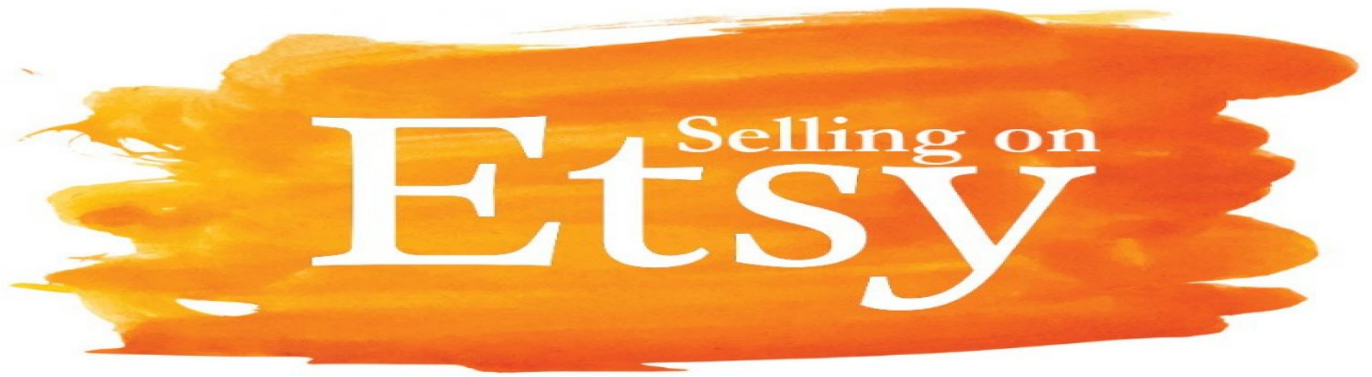




Online Business

සිංහලෙන්



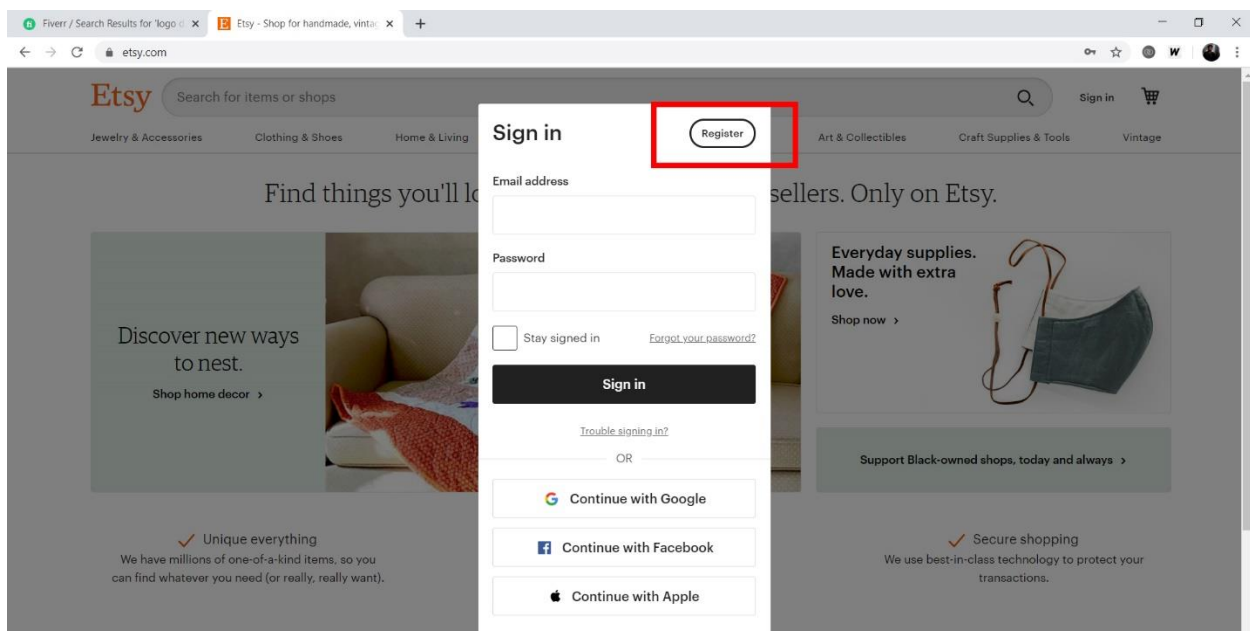
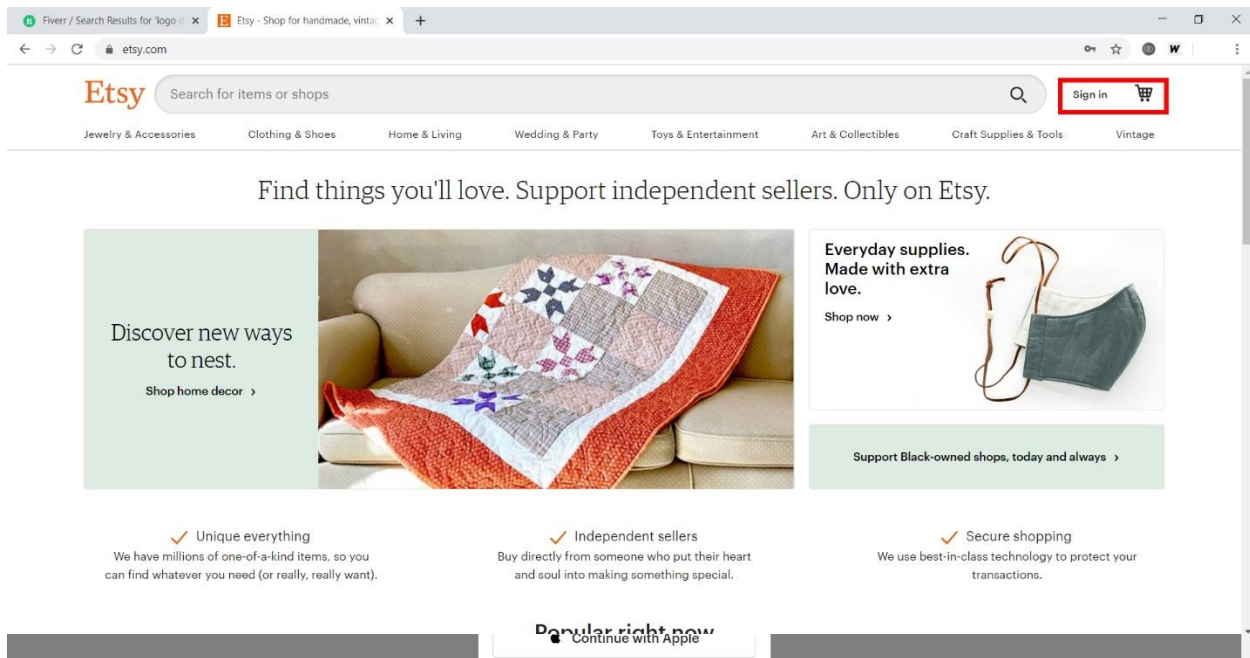
ලංකාවේ ඉදන් හඳුනා දෙයක් යුරෝපයට හෝ ඇමරිකාවට විකුණමු

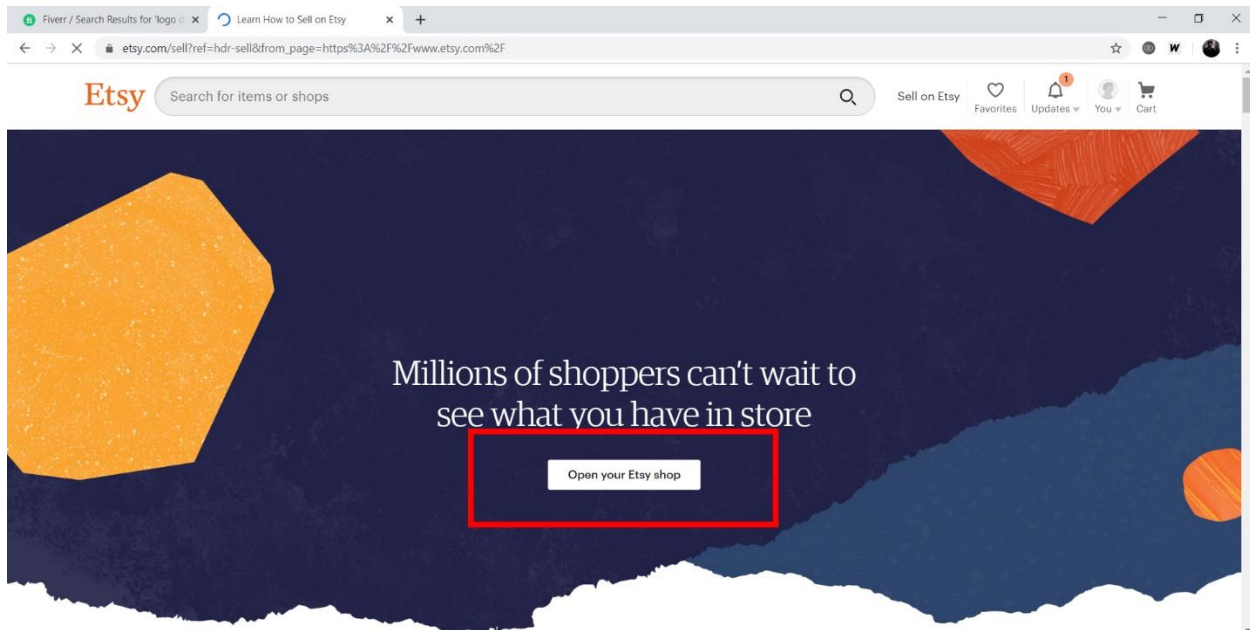
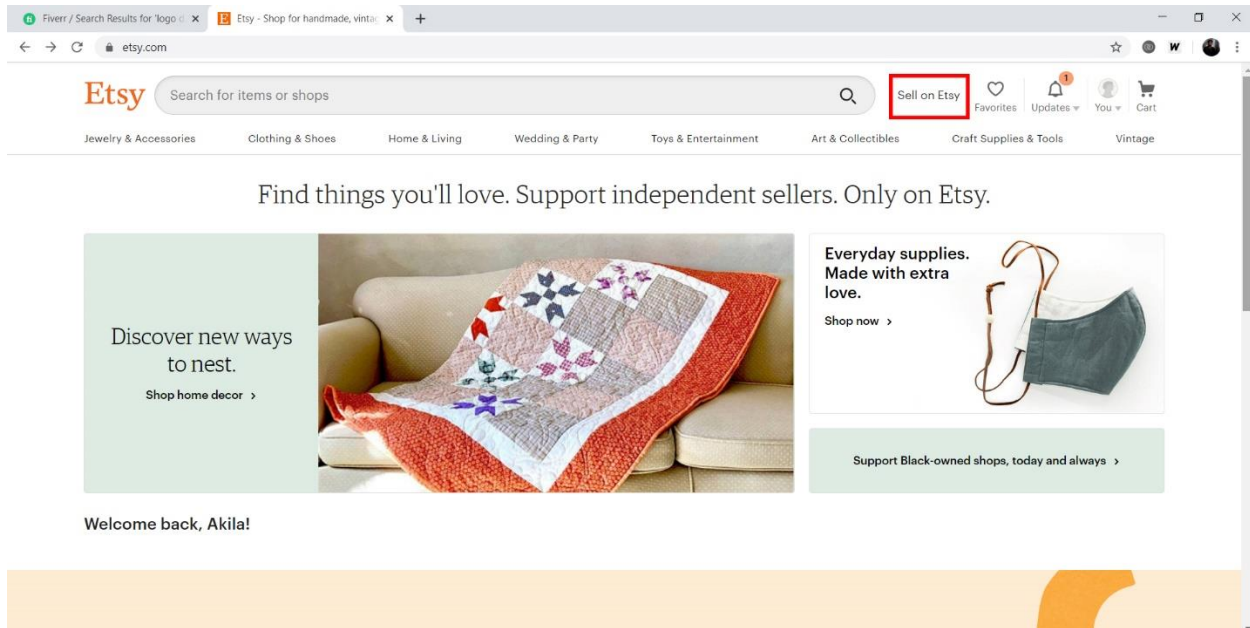
ලංකාවේ ගොඩක් අයට තියන ප්‍රශ්නයකට විසදුමක් තමයි මම දැන් මේ දෙන්න යන්නේ. ඉතින් ඔයාලා ස්වයං ව්‍යාපාරයක් කරගෙන යන කෙනෙක් නම් අනිවාර්යයෙන්ම මේක කියවන්න. ඔයා මේ රට ඇතුළේ හම්බකරන මුදල වගේ තෙගුණයකටත් වඩා ලබාගෙන සාපර්ක ව්‍යාපාරයක් කරන ව්‍යවසායකයෙක් වෙන්න ඔයාට පුලුවන්. ඉතින් ගොඩක් අය කැමති නේද මෙහෙ හඳුනා දේවල් 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 වෙබ් අඩවිය www.etsy.com කියලා කියන්නේ. Etsy එතරම් ආසියාවේ ප්‍රසිද්ධ නොවුවත් ඇමරිකා මහද්වීපය සහ යුරෝපීය මහද්වීප මේ වෙද්දිත් 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. ඒකේදී ඔයාට ඔයාගේ නම Email එක වගේ දේවල් කිහිපයක් ඇතුලත් කරන්න එයි. යම් යම් අවස්ථාවල්දී මේකේදී එන දේවල් වෙනස්. ඔයාලට බැංකු ගිණුමක් ඇතුල් කරන්න ආවොත් ඊට අදාළ ගෙවීම් කල හැකි ගිණුමක් ඇතුල් කරන්න. ඊට අමතරව මේ වැඩේ කරන්න ඔයාලට PayPal එකක් තිබීමත් අනිවාර්යයි (ඒක ගැන පහළ 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. මේකේදී ඔයාට නමක් යොදලා අදාළ විදියට ඒ එන ටික පුරවන්න තමයි කියෙන්නේ. මේ පොතම හරියට කියෙව්ව කෙනෙක්ට නම් ගිණුමක් හදාගන්න විදිය එහෙම ලොකු ගැටලුවක් වෙනැයි මම හිතන්නේ නැහ. 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 පහළ 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

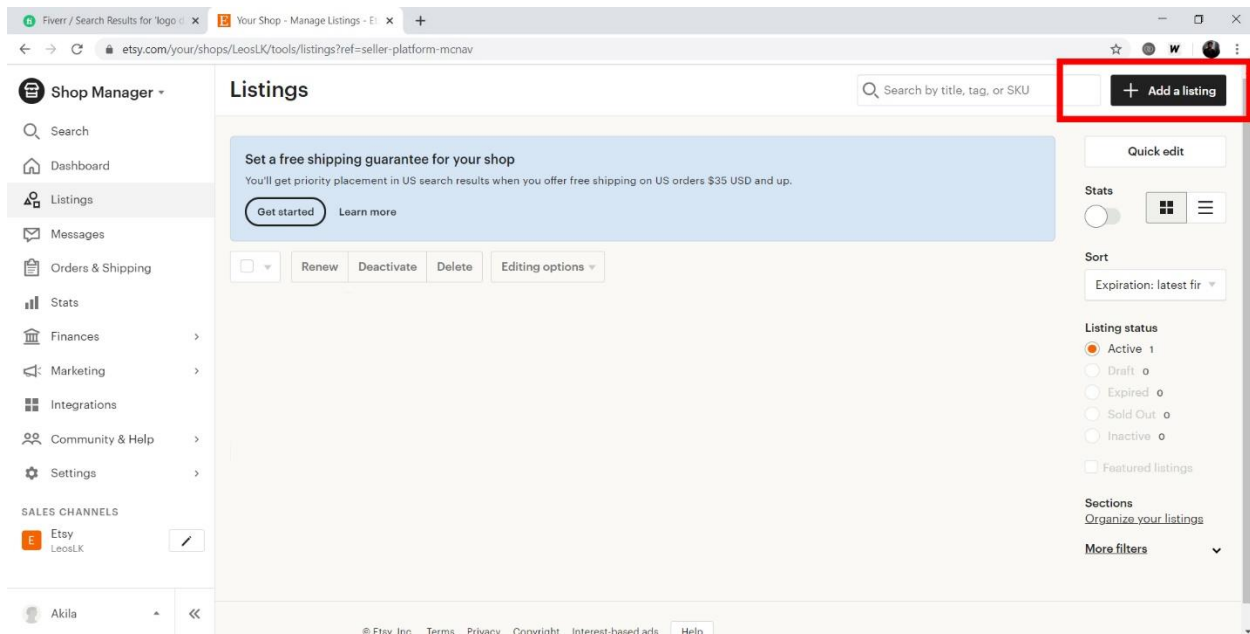
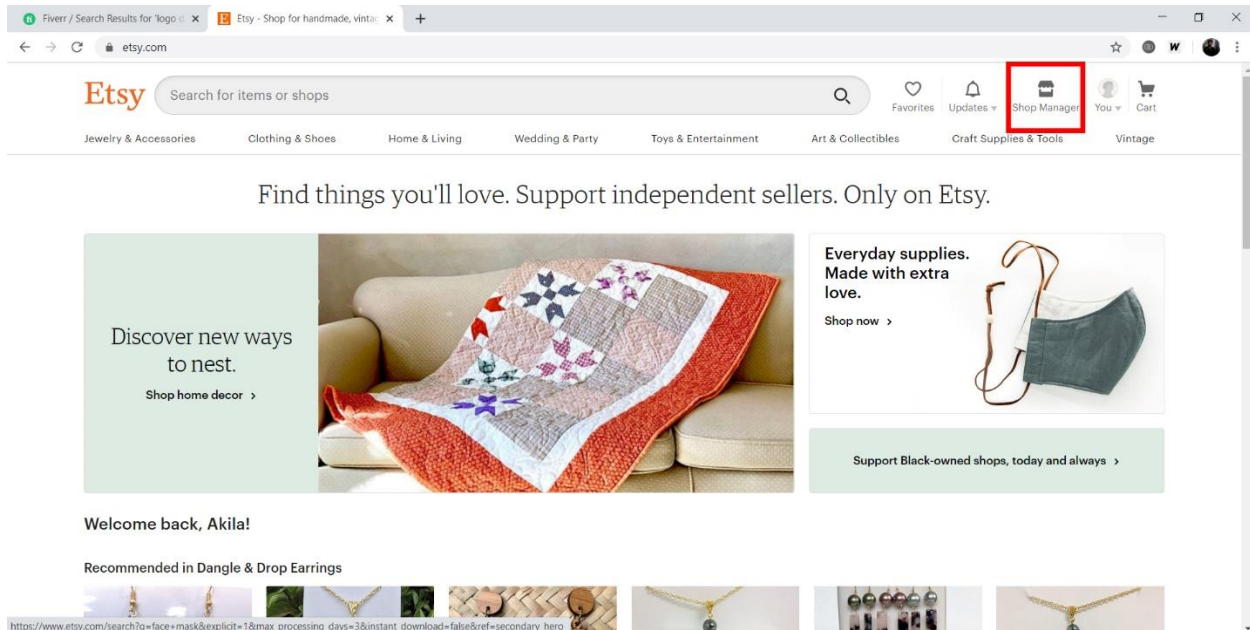
මේ හැමදේම ඔයා කරන්නේ තාම කොලේක. අපිට මේ වෙද්දි Etsy ගිණුම තියෙනවා විතරයි. මේ විස්තරය ඔයාට පහසු විදියට කොල කිහිපයක හරි Word Document එකක හරි තමයි හදාගන්න ඕනෙ. දැන් අපිට අපේ නිෂ්පාදනයට නමක් තියෙනවා වගේම මුදලකුත් තියනවා. මේ නම හොඳට හදාගන්න එකෙන් වෙන වාසිය තමයි කෙනෙක් මේක ගැන හෙවිවම අපේ නිෂ්පාදනය ටිකක් උඩට 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 පාරිභෝගිකයාට 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.

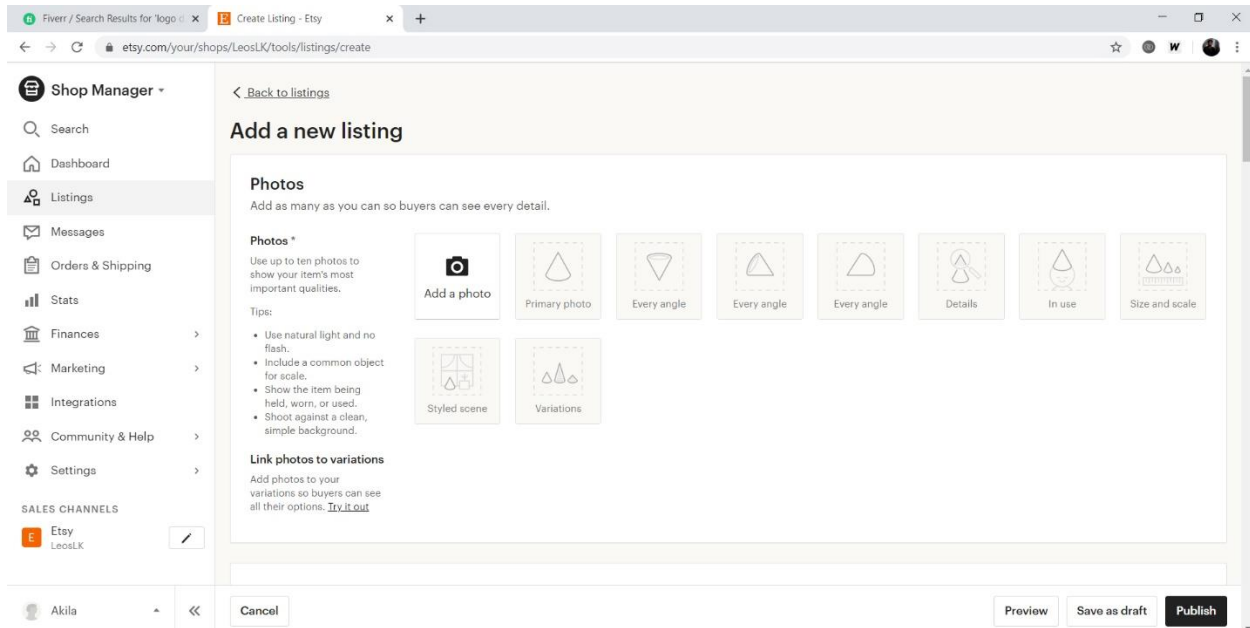
1. DSLR වගර්යේ හොඳ කැමරාවක් භාවිතා කරන්න. ඔයා දන්න කෙනෙක්ට හෝ ශිල්පියෙක්ට මුදලක් ගෙවලා හරි හොඳට Color Balance කරපු Photos ගන්න අනිවාර්යයෙන්ම. Phone වලින් ගන්නවා නම් ඉතා හොඳ

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

2. **Label Design** එක තමයි මිලහට 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 නිමර්ණය 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 නිමර්ණය භාවිතා කරන නිවැරදිම කෝණ, උස්සන විදිය, ආයෙමත් කොහෙන් හරි තියන විදිය වගේම එක ඇහේ පලදින දෙයක් නම් ඒකෙන් ගර්භයට 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 මෙන්න 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 මෙනනට 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 ගිහින් 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

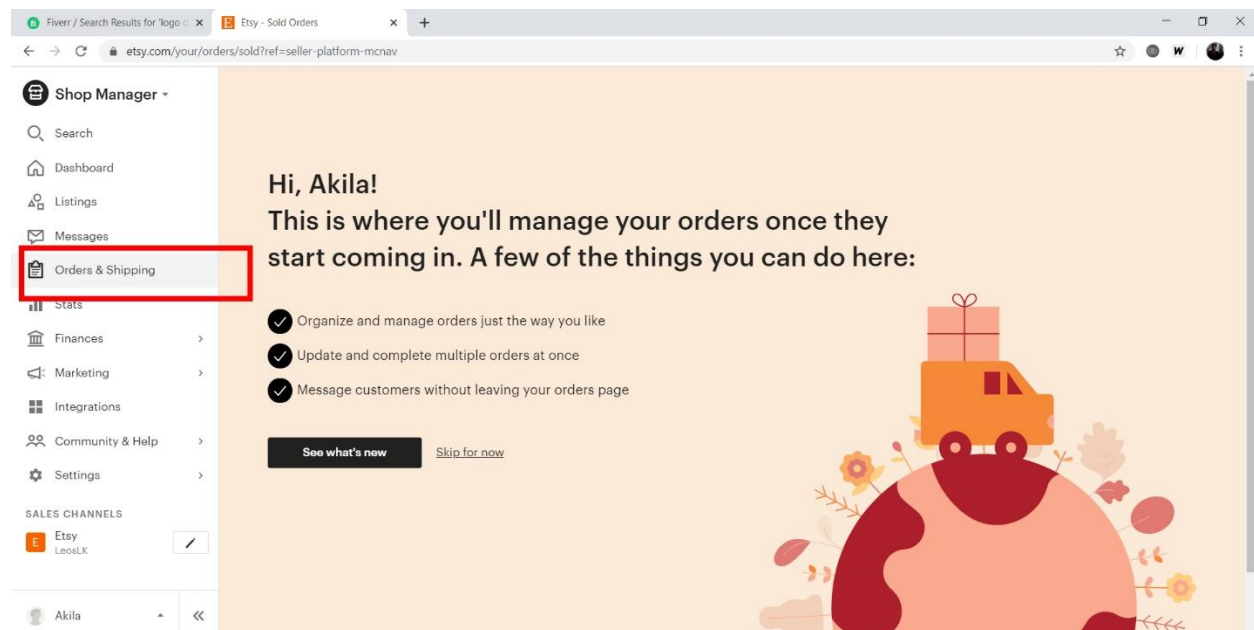
අපිට පුළුවන් කලින් විදියට නොකර Etsy එකට අවස්ථාව නොදී අපේ Product එක ගැන අපිම Social Media වල Advertisement එකක් දාගන්න. ඇත්තටම Social Media කිව්වට මේකට බහුලවම යොදාගන්න වෙන්වේ Facebook තමයි. ඉතින් අපි Facebook Business Account එකක් හදලා ඒකෙන් අපේ Product එකේ Link එක දාලා

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



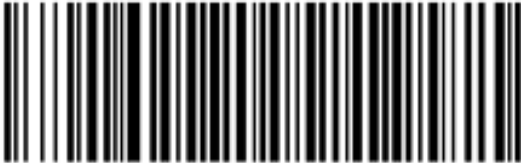
මේ ක්‍රම දෙක හරහාම අපිට පුළුවන් අපේ භාණ්ඩ වලට හොඳ විකුණුමක් ලබාගන්න. නමුත් මෙසේ දැන්වීම් පල කරන එක අත්‍යාවශ්‍ය නෑ ඔයාලට ඔබේ නම් එහෙම නැතුව වුණත් ඔයාගෙ නිෂ්පාදනය හොඳයි නම් අනිවායේන්ම Etsy තුල මේක විකිණෙනවා. නමුත් අර කියපු ක්‍රම දෙකෙන්ම වාසි සහ අවාසි දෙකම තියනවා. පලවෙනි ක්‍රමයෙන් ඔයාට ප්‍රචාරණයට වියදමක් 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 	CPS
Ship To BISHOPRANCH 3 TEST TRAN 2603 CAMINO RAMON SAN RAMON, CA 94583	SAN RAMON	
COD: \$0.00 Weight: 0 lb(s) Reference: LIVE WEB REFERENCE TEST Delivery Instructions: Signature Type: STANDARD	D94583B  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 ගිණිත්ම ඇහුවා නම් ඔයාගෙ ඔයාගෙ Product එකට අනුව හරියටම බලාගන්න පුලුවන්. ශ්‍රී ලංකා තැපල් වෙබ් අඩවියෙන් ඔයාලට ආසන්නම ග්‍රෑම් ගනටත් මේකට යන මුදල බලාගන්න පුලුවන්.

