

eBay

Dropshipping Guide



පටුන

1. Dropshipping පිළිබඳ හැඳින්වීම	02-37
2. Winning Product හොඳාගන්න ආකාරය	38-39
3. Ebay Selling Fee	40-48
4. Ebay Store එකක් සාදාගන්න ආකාරය	49-74
5. Promote Ebay listed items	74-78
6. selling Limit වැඩි කරගන්නා ආකාරය	79-84
7. Ebay Address verifying කිරීම	85-86
8. Update Tracking code	87-89
9. Ebay Sales වැඩි කරගන්නා ආකාරය	90-93
10. Variation Listing කරන ආකාරය	94-97
11. Ebay feedback source	98-104
12. PayPal 21 Hold කරන්නේ ඇයි?	105-108
13. Ebay Restricted වුනාම කරන්නේ මොකක්ද?	109-120
14. Dropshipping Payment Withdraw කිරීම	121-127

Dropshipping පිළිබඳ හැඳින්වීම

Dropshipping යනු retail fulfillment method එකක් වන අතර ගබඩාවක් විසින් විකුණන නිෂ්පාදන තොගයේ තබා නොගනී. ඒ වෙනුවට, වෙළඳසැලක් ඩ්‍රොප් ෂිප් ආකෘතිය භාවිතයෙන් නිෂ්පාදනයක් විකුණන විට, එය තෙවන පාර්ශවයකින් භාණ්ඩය මිලදී ගෙන එය කෙලින්ම පාරිභෝගිකයා වෙත නැව්ගත කිරීම මෙහිදී සිදුවෙයි.

ඇත්තටම drop shipping කියන්නේ buying and selling business එකක් තමයි. මේකේ විශේෂත්වය තමයි මෙතනදී sell කරන product එක අදාල dropshipping store එක අයිති seller ලග තියෙන්නේ නැහැ. අන්න ඒක තමයි මෙතන තියෙන වෙනස. ඉතින් පහලින් තියෙන්නේ මෙතන කියාත්මක වෙන යාන්ත්‍රණය.



ඉතින් ebay හරහා ඔයාට මේ වැඩේ කරන්න පුළුවන්. ebay හරහා dropshipping කරන ගොඩක් දෙනා sell කරන්නේ aliexpress එකේ තියෙන items තමයි. මේක ඔයා මේ වෙද්දීත් දන්නවා ඇති. ඒ උනත් මේ වැඩේ හරියටම කරන විදියට ගැන ඔයා නොදන්නවා වෙන්නත් පුළුවන්. ඔයාට ඔයාගේ ලග තියෙන ebay buying account එක seller account එකක් විදියට convert කරගන්න එක තමයි කරන්න තියෙන්නේ. ඒ හරහා ඔයාට ebay එකේ seller කෙනෙක් විදියට dropping කරන්න පුළුවන්. මේ වැඩේ කරන විදිය අපි කියලා දෙන්නමි.

ebay හරහා drop shipping කරන්න ඔබත් සිතාගෙන ඉන්නවා නම් මේ සදහා ඔබට තවත් අවශ්‍ය වෙන වැදගත් දේවල් කීපයක් තියෙනවා. අන්න ඒ සම්බන්දව තමයි අද මම ඔබට කියන්න සූදානම් වෙන්නේ. පහලින් තියෙන්නේ ඔබට මේ සදහා අවශ්‍ය වෙන බාහිර සාදකයි.

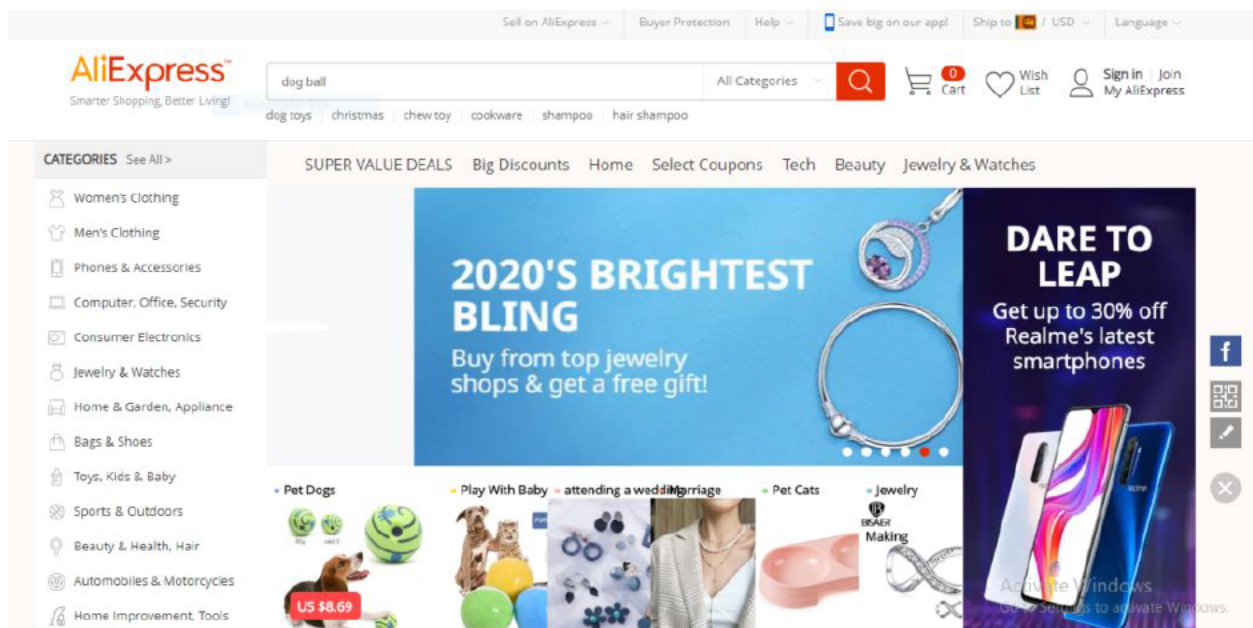
- පලමුව ඔබට ebay account එකක් තිබිය යුතුයි.
- මෙහිදී ඔබේ ebay buying account එක හොඳ තත්වයේ buyer ratings තිබෙන account එකක් නම් වඩාත් හොඳයි.
- ඊට පස්සේ ඔබට ebay හරහා drop shipping කිරීම සදහා aliexpress account එකක් ද අවශ්‍ය වෙනවා.
- ඒ වගේම ඔබට paypal ගිණුමක් අවශ්‍ය වෙනවා. මෙන්න මේක ගොඩක් වැදගත් වෙනවා. ඒ ඇයි කියන එක මම ඔබට පසුව කියන්නමි.
- ඒ වගේම ඔබට මෙතනදී blog web site එකක් අවශ්‍ය වෙනවා. මෙය ඔබට blogger.com හරහා බොහොම පහසුවෙන් වගේම නොමිලේම සාදාගත හැකි.
- තවද ඔබට alisave කියන Extention එක ඔබගේ browser එකට add කරගන්න සිද්ද වෙනවා. මේ හරහා ඔබට aliexpress store එකෙන් ඔබට ඔබගේ ebay dropshipping store එකේ sell කරන්න බලාපොරොත්තු වෙන products වලට අදාල images ඒ හරහා download කරගන්න පුළුවන්කම තිබෙනවා. පහලින් තිබෙන link එක හරහා ඔබට alisave extension එක download කරගන්න පුළුවන්. <https://chrome.google.com/webstore/detail/alisave-download->
- ඒ වගේම ඔබට මේ සදහා eBay fee/PayPal fee එක calculate කිරීම සදහා calculator එකක් අවශ්‍ය වෙනවා. ඒ සදහා ඔබට finalfee cal එක බාවිතා කරන්න පුළුවන්. [eBay PayPal Fee Calculator | Calculate your eBay/PayPal](#)

Profits මේ site එක හරහා ඔබට මේ ebay final fee එක ගනය කරන්න පුළුවන්.

ඉතින් මේ දේවල් තමයි ඔබට ebay හරහා dropshipping කිරීමට අවශ්‍ය වෙන බාහිර සාදක ටික. ඉතින් මේ දේවල් ඔබට අවශ්‍ය වෙන්නේ කොතනදී ද වගේම කොහොමද කියන එකත් මෙතනදී ඔබට දැනගත යුතු වෙනවා.

මේ වෙද්දින් ඔබට ebay එකක් ඇති කියලා මම හිතනවා. එහෙනම් පලමුව ඔබ කල යුත්තේ ඒ හරහා බොහොම අඩු ගනන් වල බාණ්ඩ මිලදීගෙන හොඳ buyer rating එකක් ලබා ගැනීමයි. මේ සම්බන්ධව අපි මීට පෙර පියවර සහිතව කතා කරපු නිසා මම එය පිළිබඳව විස්තර කිරීමය යන්නේ නැහැ.

ඊලගට ඔබ කල යුත්තේ aliexpress account එකක් සාදාගැනීමයි. ඔබට මේ link එක හරහා aliexpress web site එකට log වෙන්න පුළුවන්.



දැන් “Join” button එක හරහා aliexpress account එකක් සාදාගන්න. ඊට පස්සේ මෙතන ඉහළින්ම තියෙන Flash deals යටතේ තියෙන items පරීක්ෂා කරන්න පුළුවන්. මෙතන තමයි ඔබට dropshipping කරන්න ගන්න පුළුවන් හොඳ items තියෙන්නේ. නමුත් ඔබට

මෙතන නැති items උනත් කරන්න බාවිතා කරන්න පුළුවන් කිසිම ගැටලුවක් නැහැ. ඔබට flash deals යටතේ view all ගිහින් මේ items සියල්ල බලාගන්න පුළුවන්. ඊට පස්සේ ඒ අතරින් ඔබ කැමත් item එකක් select කරලා ඒ item එකේ name එක copy කරගන්න. ඊට පස්සේ ඔබ ebay web site එකට ගිහින් අර copy කරගන්න name එක paste කරන්න. දැන් ඔබට මේ item එකට ebay එකේ විකුණන්නේ කීයටද කියන එක බලාගන්න පුළුවන්.

ගොඩක් වෙලාවට ali express එකේ තියෙන එකම item එක ebay එකේ පට්ට ගනමි. ඔන්න ඔතන තමයි ඔබට හොඳ අවස්තාව තියෙන්නේ. මෙතනදී ඔබ search කරපු item එක ebay එකේ එක එක වැඩි ගනමි වලට විකුණන sellersලාව ඔබට බලාගන්න පුළුවන්. ඉතින් ඔබට කරන්න තියෙන්නේ ඒ අයට වඩා අඩු ගානකට මේ item එක ඔයගේ dropshipping store එකේ list කරන එක විතරයි. එතකොට ඔබට තමයි order එක එන්නේ. ඔන්න ඔක තමයි ඔබට කරන්න තියෙන්නේ.

ebay හරහා dropshipping කිරීම හා පසුබිම් වෙළුම් කාරණා කීපයක් ගැන තමයි අපි කතා කරමින් අවේ. ඉතින් ගොඩක් දෙනෙක්ට මෙතනදී තියෙන පොදු ප්‍රශ්න කීපයක් තියෙනවා. ඒ තමයි ali express එකේ අඩු ගානට තියෙන බාණ්ඩයක් ebay එකේ වැඩි ගානට විකිණීමේදී මිල තීරණය කරන්නේ කෙසේද යන්න පිළිබඳවයි. ඒ වගේම තමයි මේ සඳහා ebay සමාගම විසින් අපෙන් කිසියම් comis මුදලක් අය කරනවද කියන එක ගොඩක් දෙනා අහනවා. ඇත්තටම මේ වැඩේ සඳහා ebay සමාගම විසින් ඔයාගෙන් යම් කිසි කොමිස් මුදලක් අය කරනවා. ඉතින් මෙතනදී කොච්චර මුදලක් අය කරනවද කියන එක ඔයා sell කරන item එකේ price එක මත තමයි තීරණය වෙන්නේ ඒ වගේම තමයි ඔයා සල්ලි withdraw කරන්නේ paypal හරහා නම් ඔයාට paypal fee එකකටත් යටත් වෙන්න සිද්ද වෙනවා. මෙන්න මෙතනදී ඔයා මගෙන අහයි ලංකාවට paypal වලංගුද කියන එක.

ලංකාවට paypal වලංගු නැහැ. අන්න ඒ නිසාම ebay හරහා dropshipping කරන හැම කෙනාම වගේ මේ සඳහා philiphine paypal account එකක් හදාගන්නවා. දැන් එතකොට මේක නිත්යානුකූලද? ඇත්තටම නැහැ. මේ වැඩේ නිතියට පටහැනී. එතකොට මේ වැඩේ කරන්න තියෙන එකම ක්‍රමය මේකද? ඇත්තටම නැහැ. ඔයාට මේ සඳහා වෙනත් විකල්ප ක්‍රම බාවිතා කරන්න පුළුවන්. ඒ ගැන අපි ඉදිරියේදී ඔයාව දැනුවත් කරන්නමි. ඉතින් ඔයා ali express එකේත් dollar 2.99 කට වගේ තියෙන jewellery item එකක් ebay එකේ dollar 8.99කට වගේ sell කරන්න හිතාගෙන

ඉන්නවා නම් ඉස්සෙල්ලම ඔයා finalfeecal.com site එකට යන්න ඕන. දැන් ඔයාට පහලින් තියෙනවා වගේ ebay and paypal cal එකක් බලාගන්න පුළුවන්. දැන් **item cost** එක විදියට ඔයා ඒ item එකට වියදම් කරන ගාන සඳහන් කරන්න. ඊට පස්සේ **sold price** එක විදියට ඔයා ඒ item එක ebay එකේ sell කරන්න බලාපොරොත්තු වෙන්නේ කියටද කියන එක සඳහන් කරන්න. ඒ වගේම ඒ item එකට shipping cost එකක් තියෙනවා නම් ඒකත් මෙතනදි සඳහන් කරන්න.

2020 EBAY FEE CALCULATOR

EBAY & PAYPAL FEE CALCULATOR

Sold Price*

sale price not including shipping charge

?

Shipping Charge

amount charged to buyer

?

Shipping Cost

price you paid for shipping

?

Item Cost

price you paid for item

?

eBay Store?

subscription discount

No

▼

?

Top Rated Seller?

discount

No

▼

?

EBAY FEE: \$

PAYPAL FEE: \$

TOTAL PROFIT: \$

Ad closed by Google

Stop seeing this ad

Why this ad? ⓘ

Rectangular Snap

Activate Window

Go to Settings to activate

DOWNLOAD OUR FINAL FEE CALCULATOR ANDROID APP!

දැන් ඔයාට පහලින් තියෙනවා වගේ ඔයාගේ item එකට අදාල ebay fee එක, paypal fee එක, වගේම ඔයාට මෙතනදි ලැබෙන profit එක කියද කියන එකත් මේ හරහා බලාගන්න පුළුවන්.

2020 EBAY FEE CALCULATOR

EBAY & PAYPAL FEE
CALCULATOR

Sold Price*
sale price not including
shipping charge

?

Shipping Charge
amount charged to
buyer

?

Shipping Cost
price you paid for
shipping

?

Item Cost
price you paid for item

?

eBay Store?
subscription discount

?

Top Rated Seller?
discount

?

EBAY FEE: \$ 0.9

PAYPAL FEE: \$ 0.56

TOTAL PROFIT: \$ 4.54

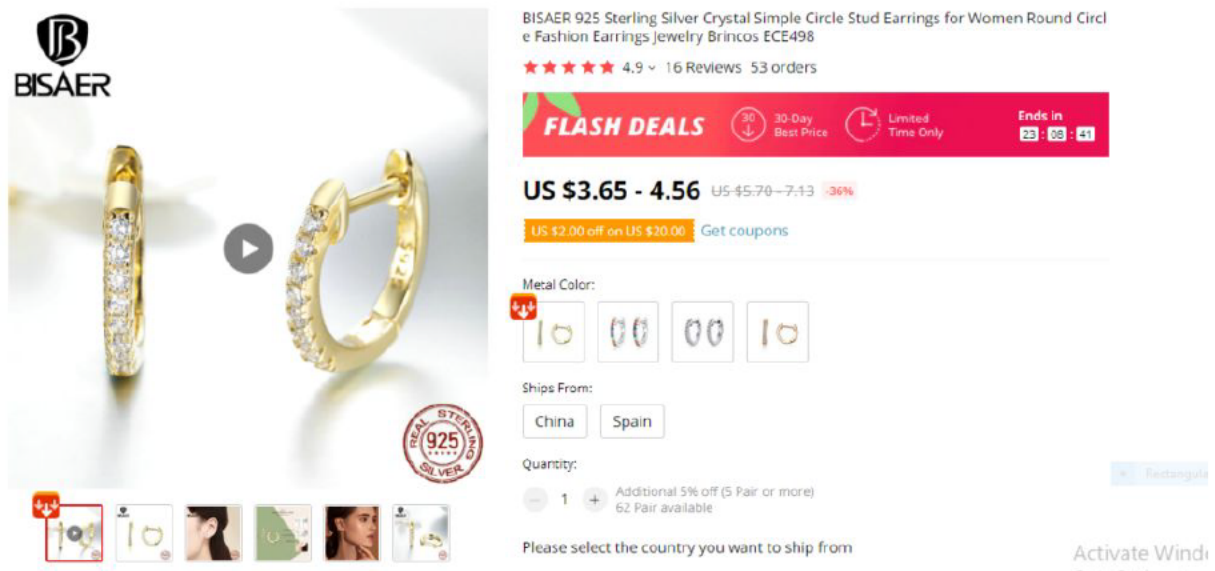
දැන් ඔයාට පෙනවා මේ item එකෙන් ඔයාට dollar 4.54ක profit එකක් තියෙනවා කියන එක.

මේ වෙද්දි ඔයා finalfeecal එක ගැනත් දන්නවා. ඒ වගේම finalfeecal ඒක බාවිතා කරන්නේ මොකටද කියන එකත් මේ වෙද්දි ඔයා දන්නවා. ඒ වගේම ebay හරහා dropshipping කරන්න ඔයාට alisave extension එක අවශ්‍යයි කියලා මම කිව්වා. ඒ

මොකටද කියන එක තමයි මේ එක හරහා මම ඔයාට කියන්න සූදානම් වෙන්නේ. ඉතින් ඔයා මෙන්න මේ **link** එක හරහා alisave extension එක ඔයාගේ pc එකට දාගත්තට පස්සේ ඔයාගේ pc එකේ ඉහලින්ම තියෙන tool bar එකේ මෙන්න මේ වගේ error එකක් ඔයාට එක බලාගන්න පුළුවන්.



ඒ වගේම තමයි ඔයා ali express web site එකට ගියාම ඔයා view කරලා බලන ඕනම item එකක images ටික ලග පහලින් තියෙනවා වගේ download error එකක් බලාගන්න පුළුවන්.



මෙතනදී වෙන්නේ මේ error එකට හරහා ඔයාට ඒ ඒ product එකට අදාළ සියලුම images ඔයාට කරගන්න download පුළුවන් හැකියාව තියෙනවා. ඔයා sell කරන්න හිතාගෙන ඉන්න item එකේ සියලුම images ඔයාට මෙන්න මේ විදියට download කරගන්න පුළුවන්. ඉතින් මේ images ඔයාගේ pc එකට download කරගත්තට පස්සේ ඔයා ඒ images ටික ebay store එකේ upload කරන්නේ කොහොමද. මෙන්න මේ වැඩේට තමයි ඔයාට blogger account එකක් අවශ්‍යයි කියලා මම කිව්වේ.

මේ වන විට ඔබ alisave extension එක සහ finalfeecal එක සම්බන්ධව සියලුම තොරතුරු දන්නවා. ඒ වගේම තමයි ebay හරහා dropshipping කිරීමේදී ඔබට ඔබේම කියලා blog web site එකක් තිබීම වැදගත් කියලා මම කිව්වා. ඒ ඇයි කියන එක තමයි අද මම ඔබට කියන්න සූදානම් වෙන්නේ. මෙතනදී ඔබට blog site එකක් වෙනුවට, ඔබේම කියලා web site එකක් තිබීමත් මේ වැඩේට ප්‍රමාණවත් වෙනවා. නමුත් ඔබට වෙබ් අඩවියක් නිර්මාණයේදී hosting package එකක් මිල දී ගන්න යම් ගෙවීමක් කරන්න සිද්ද වෙනවානේ. නමුත් blog web site එකක් ඔබට blogger.com හරහා නොමිලේම හදාගන්න පුළුවන්. ඒ නිසා තමයි මෙතනදී මම ඔබට ඔබේම කියලා blog එකක් පවත්වාගෙන යෑම වැදගත් කියලා කිව්වේ.

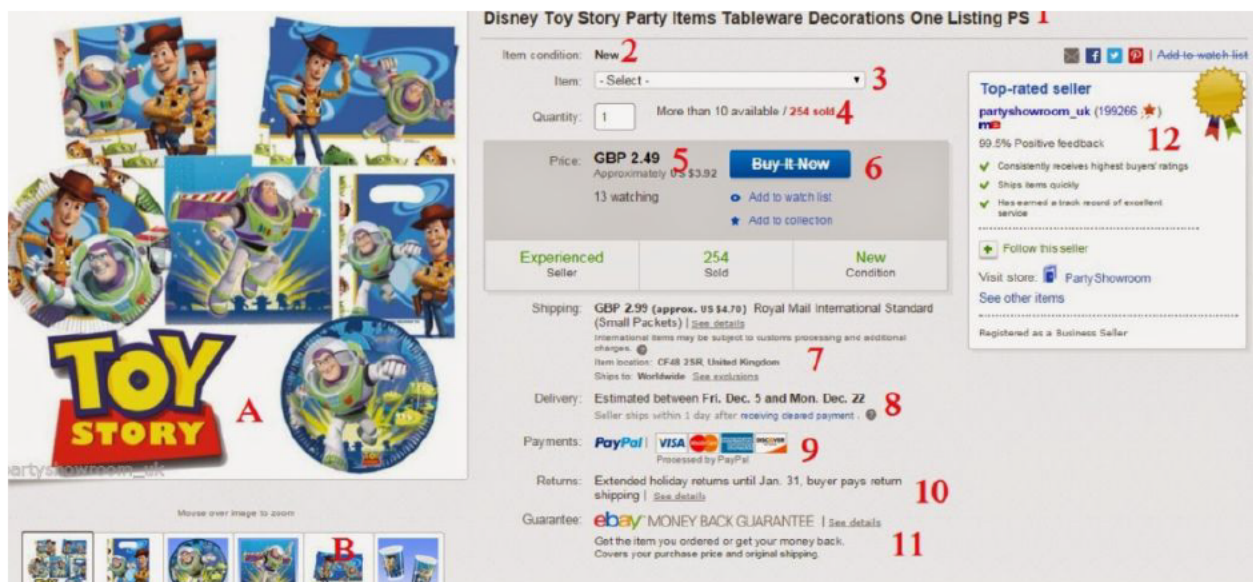
ඔබට eby හරහා dropshipping කිරීමේදී blog එකක් තිබීම වැදගත් වෙන්නේ ඔබ items listing කරන අවස්තාවේදී. ඉතින් මම කලින් ඔබට alisave extension එක ගැන කිව්වා. ඒ හරහා ඔබ sell කරන්න යන item එකේ සියලුම product images වගේම, product overview පිළිබඳව description images පවා download කරගන්න පුළුවන්. ebay හරහා list එකක් කිරීමේදී product images upload කරන්න වෙනම තැනක් තියෙනවා. ඒ වගේම item description කරන්න ඔබට වෙනම තැනක් තියෙනවා. මෙතනදී ඔබට ඒ සඳහා වෙනම HTML template එකක් බාවිතා කරන්නත් පුළුවන්. මොකද එතනදී ඔබට HTML code පාවිච්චි කරලා කැමති විදියට template එකක් නිර්මාණය upload කරලා HTML code එක එතන paste කරන්න තමයි තියෙන්නේ. අන්න ඒ අවස්තාවේදී ඔබට ලේසිම වැඩේ තමයි අර item එකට අදාළ විස්තර තියෙන images ටික ඔබේ blog වෙබ් අඩවියේ upload කරලා ඒ image එක image tag එකක් ඇතුළට දාල මෙතන paste කරන එක.

මෙන්න මේ වැඩේ තමයි ඔබට ලේසියෙන්ම කරන්න පුළුවන් ක්‍රමය වන්නේ. ඉතින් මේ වැඩේ කරන්නේ කොහොමද කියන එක අපි ebay listing ගැන කතා කරනකොට ඔබට විස්තර කරන්න සූදානම්.

ebay හරහා dropshipping කරන්නේ කොහොමද කියන එක සම්බන්ධව තමයි අපි මේ වෙද්දී කතා කරමින් හිටියේ. ඉතින් මෙතනදී වැදගත් වෙන තවත් දෙයක් තමයි මේ ebay හරහා items list කිරීම කියලා කියන්නේ. මේක අමාරු දෙයක් නම් නෙවෙයි.

ඉතින් ඔයා ebay selling කරන කෙනෙක් නම් මේ ebay listing කියන එක ඔයාට ගොඩක් වටිනවා. ඉතින් අද මම එතන ඉඳලා පටන්ගන්නම්.

ebay listing එකක් කියලා කියන්නේ යම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් ebay වෙබ් අඩවිය තුළ විකිණීම සඳහා ඇතුළත් කිරීමක්. ඒ කියන්නේ අපි හිතමු දැන් අපි ebay එකේ hand bag එකක් විකුනනවා කියලා. එතකොට අපි hand bag එකේ විස්තර ඇතුළත් කරලා ebay එකේ listing එකක් දාන එක තමා කරන්නේ. පහලින් තියෙන්නේ listing කරලා ඉවර උනාම ඔයාට final product එක ebay එකේ පේන විදිය.



ඒ කියන්නේ අපි ගන්න,විකුනන හැම භාණ්ඩයක්ම මෙන්න මේ කිව්ව listing විදිහට තමා ebay ඇතුලේ තියෙන්නේ. එතකොට මේ listing එකක් ඇතුලේ විකුනන items එකක් හෝ කීපයක් තියෙන්න පුළුවන්.

ඉහලින් තියෙන්නේ ඒ විදිහේ listing එකක්. මෙකේ A කියලා තියන තැන පෙන්නලා තියෙන්නේ විකුනන භාණ්ඩයේ හෝ සේවාවේ පින්තූරයක්. එතකොට B කියන තැන භාණ්ඩයේ හෝ සේවාවේ තව අමතර පින්තූර ටිකක්.

1-මේ තියෙන්නේ Listing එකේ ප්‍රධාන title එක. මේක අකුරු 80ක උපරිමයකට යටත් වෙනවා. මීට අමතරව අපිට ඕනෙනම් subtitle එකකුත් ඇතුළත් කරන්න පුළුවන්. ඒත්

ඒකට අමතර ගාස්තුවක් ඔයාගෙන් අයකරනවා. ඒකට හේතුව තමයි subtitle එක අපේ listing එකට search results වල පෙන්වනද්දි වැඩි පාරිභෝගික අවධානයක් යොමු වෙන එක.

2-මේ තියෙන්නේ විකුනන භාණ්ඩයේ තත්වය.

New-භාණ්ඩය අලුත්ම තත්වයේ seal කරපු box එකත් එක්ක තියනවනම්.

New(other)-භාණ්ඩය අලුත්ම තත්වයේ තිබෙන නමුත් seal කරපු නැති box එකත් සමග තිබීම. මේකෙදි Sellerට අවස්ථාව දෙනවා භාණ්ඩයේ තත්වය ගැන සටහනක් Listing එකට ඇතුලත් කරන්න.

Used-භාණ්ඩය මීට කලින් භාවිතා කර තිබෙනවනම් මේ යටතට තමා වැටෙන්නේ. භාණ්ඩයේ සීරීම් පලුදුවීම් වගේ දේවල් තියෙන්න පුලුවන්. ඒත් භාණ්ඩයෙන් වෙන ක්‍රියාවලිය ඒ විදිහටම වෙන්න ඕනේ. ඒ කිව්වේ වැඩ කරන්නේ නැති බඩු මේ ගොඩට දාන්න බෑ.

For parts or not working-මේ ගොඩට දාන්නේ සම්පූර්ණයෙන්ම හරි අර්ධ වශයෙන් හරි වැඩ කරන්නේ නැති භාණ්ඩ.

3-මෙතනදි තොරන්ත තියෙන්නේ භාණ්ඩයේ වර්ණය, ධාරිතාව(quantity) වගේ දේවල්. මේ දේවල් භාණ්ඩයට අදාල නැත්තන් මේ තේරීම ඔයාගේ listing එකෙන් අයිත් කරන්න ඕනේ.

4-මෙතන තියනවා දැනට seller විසින් මේ listing එක ඇතුලේ මේ භාණ්ඩ කීයක් විකුනලා තියනවද, වගේම තව භාණ්ඩ කීයක් ඉතුරු වෙලා තියනවද කියලා.

5-මෙතන සඳහන් වෙන්නේ භාණ්ඩයේ මිල. seller දාලා තියන මුදල් වර්ගයට අනුව තමා ඔතන ගාන පෙන්නේ. ඒත් අපි භාවිතා කරන රට අනුව අපිට අදාල මුදල් වර්ගයෙහුත් ගාන යටින් පොඩ්ටට පෙන්නනවා.

6- මේ තියෙන්නේ seller හාණ්ඩය විකුනන ආකාරය. ඉතින් මෙතනදී ඔයාට බාණ්ඩ විකුණන්න පුළුවන් ආකාර කීපයක් තියෙනවා. මේ ආකාර තමා, Auction Style- කියලා කියන්නේ වෙන්දේසියක් ආකාරයෙන් හාණ්ඩයක් විකිනීම. මේකෙදී seller විසින් දානවා starting price එකක්. එතන ඉඳලා buyer ලා තමන්ගේ ගනන් ඉදිරිපත් කරන්න ඕනේ. මේ listing එකක් පවතින්නේ යම් කිසි නිශ්චිත කාලයක් යනකන්. ඒ කාලේ ඉවර වෙද්දී වැඩි ගාන ඉදිරිපත් කරපු කෙනාට හාණ්ඩය මිලදී ගන්න පුළුවන්. මේ විදිහේ ඒවා තමා bid කරන්න ඕන ඒවා කියන්නේ. ඉතින් bid කරනවා කියන්නේ මොකද්ද කියන එක ඔයා දන්නවනේ. ඒ කියන්නේ ලන්සු තියෙන එකට තමයි. ඒ උනත් මතක තියාගන්න ඔයා මොකක් හරි හාණ්ඩයකට bid කරනව කියන්නේ ඒ auction එකෙන් ඔයා දිනුවොත් අනිවාර්යෙන්ම ඒ හාණ්ඩය ගන්නවා කියලා එකග වීමක්. ඒ නිසා ගන්න බැරි ඒවටත් එක්ක නිකමට bid කරන්න එපා. feedback නරක් වෙන්න පුළුවන්. ඊලග එක තමයි Fixed price කියලා කියන්නේ, මේ විදිහෙදී seller හාණ්ඩයේ ගාන නියම කරලා එවන්නේ. ඒ ගාන ගෙවන කෙනෙක්ට හාණ්ඩය ගන්න පුළුවන්. Auction Style එකේදී ප්‍රධාන අවාසිය වෙන්නේ listing එකට නියමිත කාලේ (දවස් 3,7 ආදී වශයෙන්) ඉවරවෙනකන් බලන් ඉන්න ඕනේ හාණ්ඩය මිලදී ගන්න. ඒ දිනුවොත් විතරයි ගන්න පුළුවන්. ඒත් මේ ක්‍රමයෙදී සල්ලි තියනවනම් බලපු ගමන් මිලදී ගන්න පුළුවන්. Buy it now කියල තයෙන්නේ මේ විදිහේ ඒවා.

7-මෙතන සඳහන් වෙලා තියෙන්නේ හාණ්ඩය තියෙන තැන සහ අලවියෙන් පසු එය යැවිය හැකි රටවල් පිළිබඳව. Ship to worldwide කියල තියනවනම් ලොකේ හැම තැනකටම යවනවා. එහෙම නැත්තන් යවන රටවල් ටික සඳහන් කරලා තියනවා. ඒ වගේම හාණ්ඩය තැපැල් මගින් එවන්න තැපැල් ගාස්තු කොච්චර අය කරනවද කියලත් මෙතන සඳහන් කරන්න ඕන.

8-මෙතන තියෙන්නේ හාණ්ඩය අපි ඉන්න රටට එන්න ගතවෙන කාලය අනුමාන කරලා(delivery date). ඒ වගේම සාමාන්‍යයෙන් seller කොච්චර කාලයක් ඇතුලත් හාණ්ඩය තැපැල් කරනවද කියලත් බොහෝ විට මෙතන සඳහන් වෙනවා.

9- මෙතන තියෙන්නේ මේ හාණ්ඩයට මුදල් ගෙවිය යුත්තේ කොහොමද කියලා. listing එක දාද්දී seller තමා තීරනය කරන්නේ හාණ්ඩය ගන්න අය තමන්ට ගෙවන්න ඕනේ

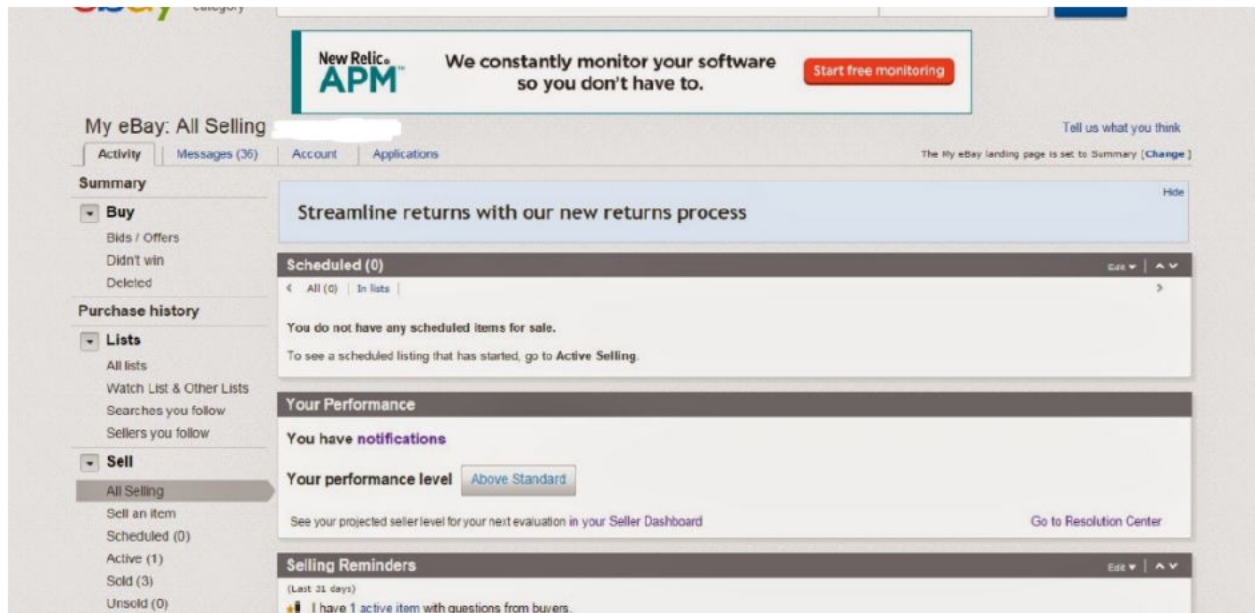
මොන විදිහටද කියලා. ඉතින් ඔයා listing එකක් දාද්දි paypal තෝරගත්තොත් කෙලින්ම සල්ලි ඔයාගේ paypal account එකට තමා එන්නේ.

10- මෙතන පෙන්නන්නේ අන්න ඒ return කිරීම සම්බන්ධ තොරතුරු. listing එකක් දාද්දි අපේ භාණ්ඩය පිළිබඳව සෑහීමකට පත්වෙන්නේ නැත්තන් ඒක ආපහු හරවලා එවන්න buyer ට කාලය දෙන්න ඔබ්බේ. මේ හරවා එවීම සම්බන්ධයෙන් අපේ නීති listing එක දාද්දිම සඳහන් කරන්න ඔබ්බේ.

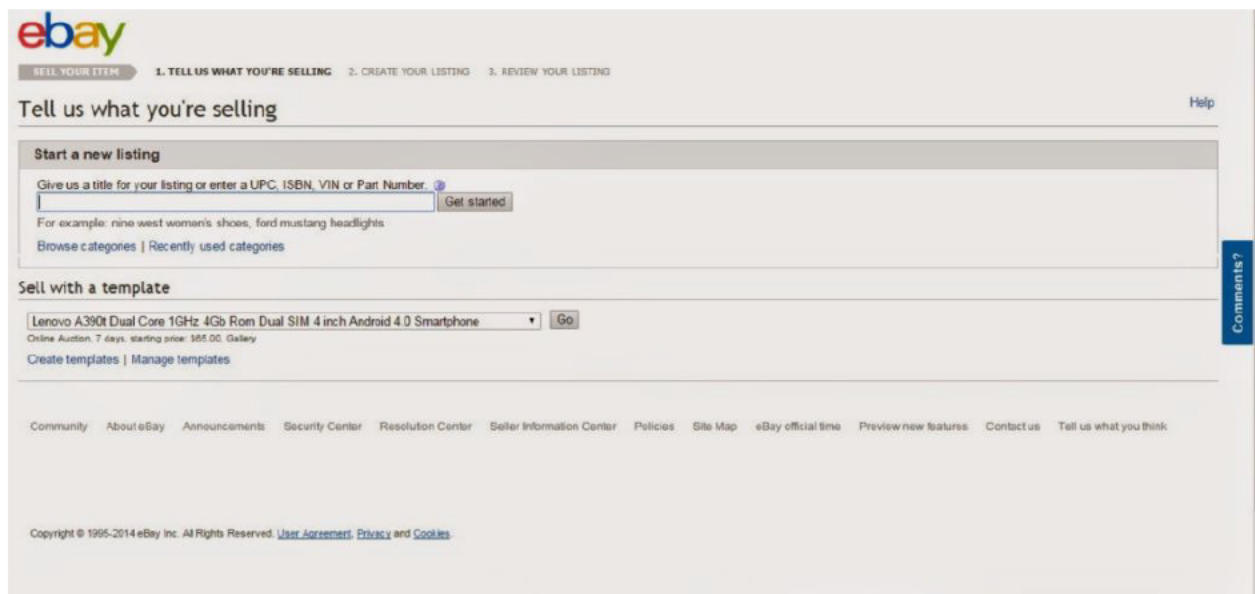
11-අපි buyer කෙනෙක් විදිහට ගන්න හැම භාණ්ඩයක් පිළිබඳවම ebay එකෙන් වගකියනවා. ඒ කියන්නේ භාණ්ඩයක් ආවේ නැත්තන් හරි,හානි වෙලා නම් හරි ,විස්තර කරපු භාණ්ඩය නෙමෙනම් ආවේ හරි buyerට වියදම් උන මුලු ගානම ආපහු ගෙවන්න ebay එක බැඳීගන්නවා..ඒ පිළිබඳ තොරතුරු තමා මෙතන තියෙන්නේ..

12-මේ තියෙන්නේ භාණ්ඩය විකුනන seller ගැන විස්තර. එයාගේ නම,Feedback score එක ,Feedback precentage එක වගේ තොරතුරු මෙතන තියනවා.

ඉතින් කලින් අපි ebay හරහා listing කරාට පස්සේ ඔයාගේ final product එකේ output එක කොහොමද ebay store එකේ පෙන්නන්නේ කියන එක් තමයි විස්තර කරේ. නමුත් ඇත්තටම listing කරනවා කියන්නේ, ඔයා item එකක් sell කරන්න අවශ්‍ය විදියට ebay ඒකේ තොරතුරු ඇතුලත් කිරීමයි. ඉතින් මේ මාතෘකාව ටිකක් දිගට ඇදෙනවා. මුලින්ම ඔයාලගේ Ebay Account එකට log වෙලා My eBay වලට යන්න.



එතන Sell යටතේ තියන Sell an item වලට යන්න. දැන් ඔයාට පහලින් තියෙනවා වගේ interface එකක් ලැබෙයි.



දැන් ඔන්න ඔයා ඉස්සරලාම listing එකක් දාන්න තමා යන්නේ. ඔතන Start a new listing කියන තැන ඔයාගේ listing එකට title එකක් දාන්න. මෙතනදී මේ දාන title අනුව

තමා ඔයාගේ listing එකට category එකක් තීරණය වෙන්නේ. ඒ නිසා මෙතනදී දාන title එක හරියට භාණ්ඩය ගැන විස්තර වෙන විදිහට දාන්න.

ebay

SELL YOUR ITEM 1. TELL US WHAT YOU'RE SELLING 2. CREATE YOUR LISTING 3. REVIEW YOUR LISTING

Tell us what you're selling Help

Start a new listing

Give us a title for your listing or enter a UPC, ISBN, VIN or Part Number. [?](#)

90t Dual Core 1GHz 4Gb Rom Dual SIM 4 inch Android 4.0 Smartphone | [Get started](#)

For example: transformers action figure, chevy camaro wheels

[Browse categories](#) | [Recently used categories](#)

Sell with a template

Lenovo A350t Dual Core 1GHz 4Gb Rom Dual SIM 4 inch Android 4.0 Smartphone [Go](#)

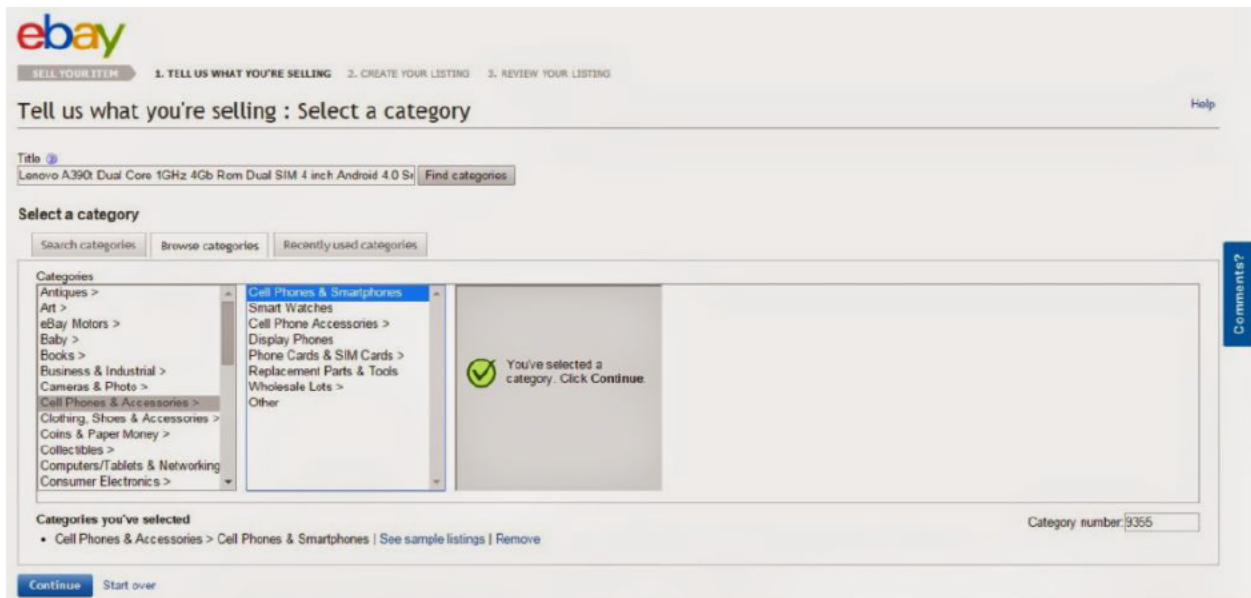
Online Auction, 7 days, starting price: \$65.00, Gallery

[Create templates](#) | [Manage templates](#)

[Community](#) [About eBay](#) [Announcements](#) [Security Center](#) [Resolution Center](#) [Seller Information Center](#) [Policies](#) [Site Map](#) [eBay official time](#) [Preview new features](#) [Contact us](#) [Tell us what you think](#)

Copyright © 1995-2014 eBay Inc. All Rights Reserved. [User Agreement](#) [Privacy](#) and [Cookies](#)

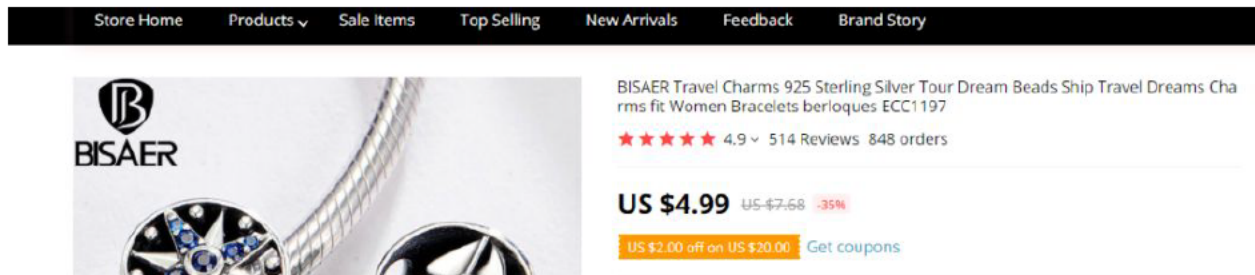
හරි දැන් get started ක්ලික් කරාම ඔයාට Listing එකට ගැලපෙන category එකක් තෝරන්න එයි. එතනින් වඩාත්ම ගැලපෙන category එක තෝරන්න. ඒ වගේම තමයි category වැඩි ප්‍රමාණයකට ඔයාගේ listing එක ඇතුළත් කරගන්න ඕනෙනම් ඒකට අමතර ගෙවීමක් කරන්න වෙනවා. ඉතින් මේ ගැන අපි මීට කලින් ඔයාට කිව්වා.



දැන් continue ක්ලික් කරන්න.

ebay listing වල පලවෙති අදියරේ තමයි අපි හිටියේ. මෙතනදි ඔයාට කියන්න ඕන තවත් බොහොම වැදගත් දෙයක් තියෙනවා. ඒ තමයි ඔයා selling යටතේ ඉස්සෙල්ලම ඔයා sell කරන්න යන product එකේ name එක තමයි මුලින්ම දෙන්න ඕන. මෙතනදි ඔයා sell කරන්නේ aliexpress එකේ තියෙන items නිසා එතනින් ඔයා sell කරන්න හිතාගෙන ඉන්න item එකේ name එක copy කරලා මෙතන paste කරන්න ඔයාට පුලුවන්.

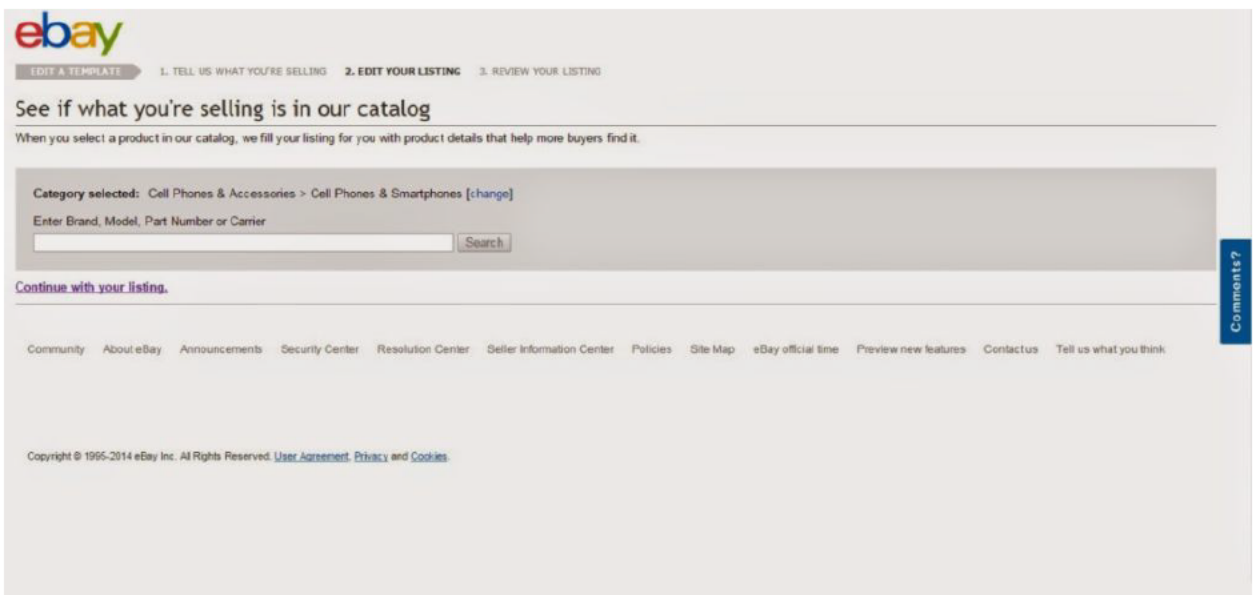
හැබැයි මෙතනදි එකට පාවිච්චි කරන්න පුලුවන් වචන ප්‍රමාණයක් තියෙනවා. ගොඩක් වෙලාවට ඔයාට සම්පූර්ණ product name එකම දන්න වෙන්නේ නැහැ. ගොඩක් වෙලාවට aliexpress එකේ තියෙන product name වල ඒ අදාල store එකේ නම, product brand එකේ නම, product color, size එක වගේ අනවශ්‍ය ගොඩක් විස්තර තියෙනවා. ඔයාට ඒ විස්තර අදාල වෙන්නේ නැහැ. උදාහරණයක් විදියට පහලින් තියෙන product name එක බලන්න.



මෙතන ඒ අදාළ store එකේ නම් තමයි මුලින්ම එන්නේ. ඔයා අනිවාරෙන් ඒක අයින් කරන්න ඕන. නැත්නම් උස්සපු එකක් කියලා මාවටු වෙනවා. ඒ වගේම තමයි කිසිම customer කෙනෙක් product එකක් brand name එකෙන් search කරන්නේ නැහැ. ඔයාට brand name දාන්න listing වල වෙනම තැනක් තියෙනවා. ඒක ඔයා product name එක ඇතුලේ දාන්න අවශ්‍ය වෙන්නේ නැහැ. ඉතින් මේ සම්බන්දව මම වෙනම කතා කරේ මේ brand name එක කියන එක ඒ තරමටම වැදගත් වෙන නිසයි.

ඒ වගේම තමයි ඔයා product name/title එක දැමීමට පස්සේ ඒ product එකේ තියෙන specifics ඔයාට පහලින් automatically වැටෙනවා. ඒ වගේම ඔයාට කැමති නම් dollar 1.5 ගෙවලා sub title එකක් උනත් දාන්න පුළුවන්. නමුත් ඒක ඒ තරම් වැදගත් නැහැ.

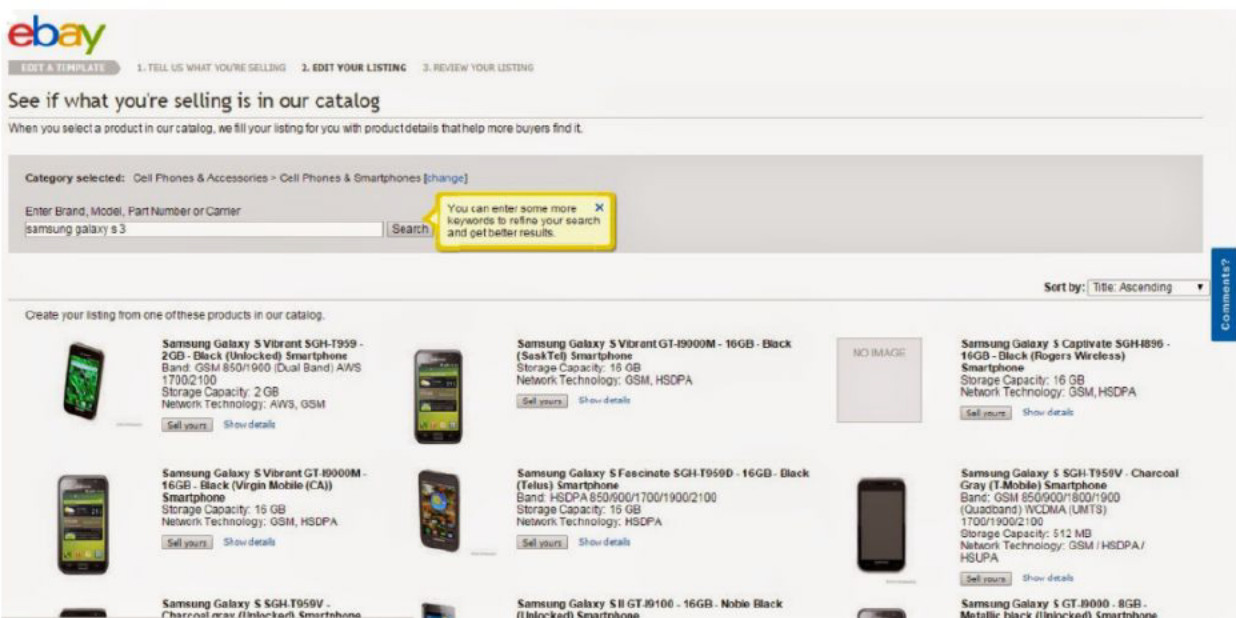
මේ වෙද්දි ඔයා ebay listing යටතේ category එකක් add කරන තැනට වෙනකම් කරගෙන ආපු විදිය දන්නවා. ඉතින් ඔයාගේ product title එකට අදාලව මේ වෙද්දි ඔයා category එකක් select කරගෙන ඇති. ඒ වගේම තමයි මෙතනදි ඔයාට මතර මුදලක් ගෙවලා category එකකට වඩා කරගන්න පුළුවන් කියන එකත් ඔයා දන්නවා.



Comments?

category එකෙන් පස්සේ දැන් මෙනෙදි අහනවා අපෙන් අපි විකුනන භාණ්ඩයේ brand එක model number එක වගේ විස්තර. මෙහෙම අහන්නේ මේකයි. දැන් අපි හිතමු අපි විකුනන්න යන්නේ ප්‍රසිද්ධ වර්ගයක mobile phone එකක් කියලා. galaxy s3 එකක් කියලා හිතමු. එතකොට අපි කරන්න ඕනේ ඔතන උඩ galaxy s3 කියලා ගහලා search කරන එක.

එතකොට ebay එකෙන් Galaxy s3 කියන product එකට details එයාල ලග දැනටමත් තියනවනම් අපේ අපිට කරදර කරන්නේ නෑ විස්තර ඉල්ලලා. එයාල product details අපි වෙනුවෙන් සදහන් කරලා දෙනවා.



බැරි වෙලාවක් අපේ product එක ගැන විස්තර එයා ලග, තිබ්බේ නැත්නම් එහෙම, එතකොට ඔයාට product details දෙන්න සිද්ද වෙනවා. ඒ සදහා ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ continue with your listing ක්ලික් කරන්න.

හරි එහෙත්ම බලමු දැන් මේ listing එකට ඔයාගේ product details දාන විදිහ.පහලින් තියෙන image එක බලන්න.

PRODUCT details (recommended) [?](#)
Find your product: cell phone
Save time, and help buyers find your item by selecting a product in our catalog and letting us fill your listing with details from our catalog.

► List multiple variations of your item

Describe your item [Add or remove options](#) | [Get help](#) [?](#) To add optional features - such as subtitle, reserve price, and scheduled start - click the **Add or remove options** links throughout this page.

★ **Title** [?](#)
Lenovo A390t Dual Core 1GHz 4Gb Rom Dual SIM 4 inch Android 4.0 Smartphone

Subtitle (\$0.50) [?](#)

★ **Condition** [?](#)
New

★ **Add photos**
Upload up to 12 photos that show your item in multiple views (such as front, back, side, and close-up). You are required to have a minimum of 1 photo in your listing. [?](#)
Try our new enhanced photo uploader. [Add/edit photos](#) | [Classic uploader](#) | [Remove all photos](#) Your photos: 4 | You can add 8 more

Gallery picture

Gallery Plus (\$0.35) [?](#)
☐ Display large photos in search results — capture special details or different views for buyers.

Title- ඔතන ඔයා කලින්ම දුන්න title එක වැට්ලා තියනවා දැන් ඔයාට බලාගන්න පුළුවන් ඇති. ඒත් ඔයාට ඒක වෙනස් කරන්න ඕනෙනම් මෙතනදි ඔයාට ඒක වෙනස් කරන්නත් පුළුවන්කම තියෙනවා.

Add photos – මෙතනදි ඔයාට පුළුවන් ඔයාගේ product එකේ හොඳ පින්තූර ටිකක් දාන්න.

Item specifics 

Automatically updated item specifics [Remove all](#)

Color: **Silver** 

Required

Buyers need these item specifics about your item

*Brand

Frequent: [Unbranded](#), [Silpada](#), [PANDORA](#)

Additional

Buyers may also be interested in these item specifics

Type

Frequent: [Ring](#), [Necklaces & Pendants](#), [Bracelet](#)

Metal

Frequent: [Alloy](#), [Stainless Steel](#), [Silver Plated](#)

Base Metal

Main Stone

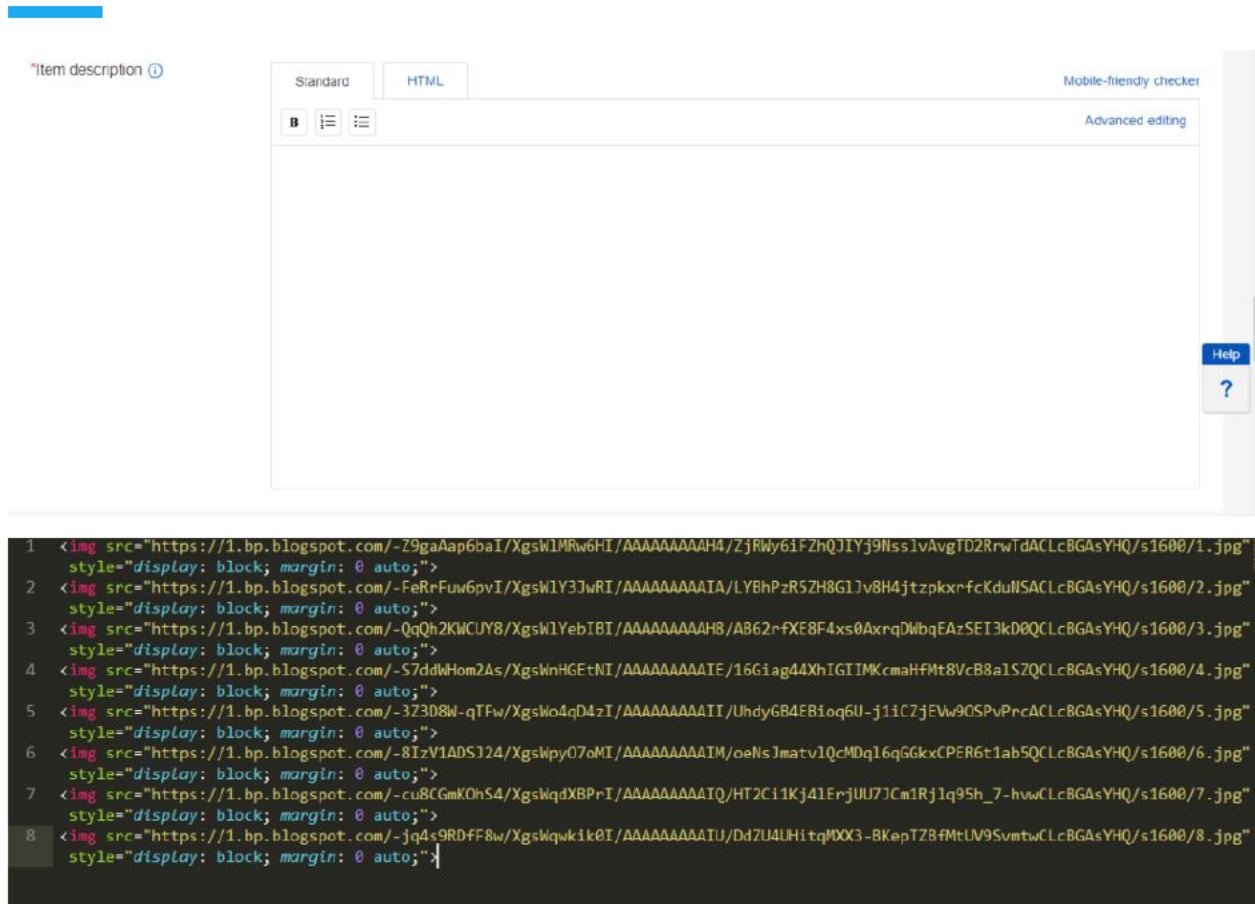
Certification

Active

Go to Se

ඉහලින් ඔයාට පේනවා ඇති brand name එක add කරන්න වෙනම option එකක් තියෙනවා. අන්න ඒ නිසා තමයි මම ඔයාට brand name එක product name/title විදියට එක ඇතුලේ add කරන්න එපා කියලා කිව්වේ. ඊට අමතරව ඔයාට additional specifics ඕනම item-specific එකක් add කරන්න පුළුවන්. ඉතින් මෙතන තියෙන specifics ඔයාගේ item එකේ තියෙනවා නම් ඒවා මෙතනට add කරන්න.

ඔන්න ඊලගට ඔයාට item එකේ description එක add කරන්න තමයි තියෙන්නේ. මෙතනදී ඔයාට පේනවා ඇති “item description”කියන තැන standard/HTML කියලා format දෙකක් තියෙනවා. මෙන්න මෙතනදී තමයි ඔයාට මම කිව්ව ඔයාගේ blog web site එක අවශ්‍ය වෙන්නේ. ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ item description එකට අදාල images ටික alisave extension එක හරහා download කරගෙන ඉස්සෙල්ලම ඒක ඔයාගේ blog web site එකේ post එකක් විදියට publish කරන්න. ඊට පස්සේ ඒ link එක img tag එකක් ඇතුලට දාල HTML code එකක් විදියට මෙතන paste කරන්න ඕන. මම ඔයාට උදාහරණයක් විදියට HTML code එකක් පහලින් දාන්නම්.



ඊට පස්සේ එකට ගියාම ඔයාට මේ code එකට අදාළ images ටික standard format එකට ගියාම බලාගන්න පුළුවන් වෙනවා. ඉතින් මෙතනදී ඔයාට කැමති නම් වෙනම HTML code පාවිච්චි කරලා template එකක් උනත් හදාගන්න පුළුවන්. ඔයා coding හොඳට දන්න කෙනෙක් නම් ඔයාගේ වැඩ පෙන්නලා customerට attractive කරගන්න විදියට ඔයාට මේ template එක හදාගන්න පුළුවන්.

ඉතින් ඔයා coding දන්නේ නැති උනා කියලා කිසිම අවුලක් වෙන්න ඕන නෑ. උඩින් තියෙන code එක ඔයාට මේ වැඩේට හොඳටම ප්‍රමාණවත්. ඉතින් දැන් ඔයාට තේරෙනවා ඇති මම මේ සදහා ඔයාට blogger.com එක හරහා blog එකක් හදාගන්න කිව්වේ ඇයි කියන එක. ඉතින් ඊලග පියවර විදියට ඔයාට තියෙන්නේ ඔයා sell කරන item එකේ price එක set කරන එකයි.



Main Stone Frequent: Rhinestone, Cubic Zirconia, Pearl	Certification
Color Silver	Modified Item ⓘ
Secondary Stone Frequent: Cubic Zirconia, Rhinestone, Turquoise	Material Frequent: Fabric, Stone, Enamel
Main Stone Creation Frequent: Unknown, Natural, Simulated	Main Stone Treatment Frequent: Unknown, Diffusion, Not Enhanced
Country/Region of Manufacture Frequent: China, United States, Unknown	California Prop 65 Warning ⓘ 800 character(s) left
+ Add custom item specific	

ඒ වගේම තමයි මෙතන නැති specifics ඔයාගේ item එකේ තියෙනවා නම් මෙතන තියෙන **+add custom item specific** button එක click කරලා ඔයාට specific/result එක add කරන්න chance එක තියෙනවා.

දැන් ඔයා ebay listing වලින් බාගයක්ම වගේ සම්පූර්ණ කරලා ඉවරයි. මෙතනදි ඔයා sell කරන item එකේ, price type එක, price එක, duration එක වගේ දේවල් ඔයාගෙන් අහනවා. ඔයාට මෙතනදි ඔයාගේ price type එකට fixed price එකක් එහෙමත් නැත්න auction price එකක් දෙන්න පුළුවන්. ඉතින් fixed price එකක් දෙන එක තමයි හොඳ. මොකද auction price එක හැම තැනටම ගැලපෙන්නේ නැහැ. අනික ඔයාට යම්කිසි

time period එකක් එතනදී දෙන්නත් වෙනවා. ඉතින් ඔයාට finalfeecal එකෙන් බලලා ඔයාට ගැලපෙන විදියේ ලාබයක් තියාගෙන මෙතනදී price එක දෙන්න පුළුවන්.

The screenshot shows the eBay listing creation interface. On the left, there's a sidebar with 'Format', 'Duration', and 'Price' sections. The main area shows the 'Fixed price' format selected. Under 'Duration', 'Good 'Til Cancelled' is selected with a descriptive text about automatic renewals. Below that, there are radio buttons for 'Start my listings when I submit them' (selected) and 'Schedule to start on' (with a date/time picker set to 1:00 AM PST). The 'Price' section has a 'Buy It Now price' input field with a dollar sign prefix. At the bottom, there's a 'Best Offer' checkbox and a note about being flexible with price.

ඊලගට ඔයා item එකේ quantity එක add කරන්න ඕන. මෙතනදී quantity එක ගොඩක් වැදගත් වෙනවා. ගොඩක් අය ebay listing ගැන හරියට දන්නේ නැතුව මෙතනදී එයාලට හිතෙන හිතෙන quantity එක add කරනවා.

ඔයා ebay selling පටන්ගත්තේ අලුතින් නිසා ඔයාට ebay එක හරහා උපරිම sell කරන්න පුළුවන් items 10යි. මේක ගොඩක් දෙනා වැරදියට තේරුම් ගන්නවා. සමහරු හිතනවා ඒක item එකකින් 10යි කියලා. තවත් සමහරු හිතනවා මාසෙට items 10ක් list කරන්න පුළුවන් කියලා. නැහැ! මෙතනදී ඔයාට ඔක්කොම items 10යි sell කරන්න පුළුවන් වෙන්නේ. ඔයා එක item එකකින් quantity එක 5 දීලා, තවත් item එකකින් quantity එක 5ක් දුන්නම ඔයාට එතනින් එහාට items list කරන්න දෙන්නේ නැහැ.

The screenshot shows the eBay listing form with the following sections:

- *Quantity:** A text box containing the number '1'.
- Private listing:** A link with a question mark icon.
- Make a donation:** A link with a person icon and a question mark icon.
- *Payment options:**
 - ☐ Sell as lot
 - ☐ Allow buyers to remain anonymous to other eBay users
 - ☐ Donate a percentage of your sale to the charity of your choice and we'll give you a credit on basic selling fees for sold items
 - ☒ PayPal
 - Email address for receiving payment:
 - ☐ Require immediate payment with Buy It Now
 - [Additional offline payment methods](#)
 - Additional checkout instructions (shows in your listing):
- Sales tax:**
 - %
 - ☐ Also apply to shipping and handling costs
- Return options:**
 - ☒ Domestic returns accepted
 - After receiving the item, your buyer should contact you within:

At the bottom right, there is a button labeled 'Rectangular image' and a message: 'Activate Windows Go to Settings to activate Windows'.

ඔයාට මේ ප්‍රමාණය පස්සේ ebay එකට call කරලා 100 දක්වා වැඩි කරගන්න පුළුවන්කම තියෙනවා. ඊට පස්සේ ඔයාගේ items sell වෙන ගාන සහ ඔයාගේ experience එක, ඔයාගේ account එක පරණ වෙනවත් එක්කම ඔයාට list කරන්න පුළුවන් items ගාන තවත් වැඩි කරගන්න පුළුවන්. සමහර top sellersලට ebay එකේ items 23000ක් වගේ list කරන්න ඉඩ දෙනවා. ඒ නිසා ඔයා මෙනෙදි quantity එක දානකොට 1 හෝ උපරිම 2ක් වගේ දාන්න. ඒ item එක හොඳට sell උනොත් ඔයාට quantity එක පස්සේ තව add කරගන්න පුළුවන්.

දැන් අපි ඉන්නේ listing වල **shipping** කියන කොටස යටතේ. ඇත්තටම ebay listing වල තියෙන බොහොම වැදගත් part එකක් තමයි මෙන්න shipping details කියන්නේ. ඔයා sell කරන item එකේ shipping cost එකක් තියෙනවා නම් ඔයාට ඒක මෙන්න මෙනතට add කරන්න අවස්තාව තියෙනවා. ඒ වගේම තමයි මෙනෙදි shipping method එකත් ඔයා add කරන්න ඕන. අපි හිතමු ඔයාගේ item එකට shipping cost එකක් නැහැ කියලා එහෙනම් මෙනතට shipping cost එකක් add වෙන්නේ නැහැ. ඔයාට free shipping කියලා දාන්න පුළුවන්.

මෙනෙදි ඔයා add කරන shipping method එක අනිවාරෙන්ම ගොඩක් වැදගත්.

Shipping details

*Domestic shipping ⓘ

Flat: same cost to all buyers

Shipping rate table

You can set the shipping rates for services to specific countries and regions. [Create](#)

Services ⓘ Calculate Shipping

Standard Shipping from China/Hong Kong/Taiwan to worldwide (7 to 19 business days)

Cost

\$ 0.00

☒ Free shipping

Offer additional service

☐ Offer local pickup

Cost

\$

Handling time

3 business days

International shipping ⓘ

Flat: same cost to all buyers

Shipping rate table

You can set the shipping rates for services to specific countries and regions. [Create](#)

Ship to

Worldwide

Services ⓘ Calculate Shipping

Standard International Shipping

Cost

\$ 0.00

Offer another service

Activate Windows

Aliexpress එකේ shipping methods ගොඩක් තියෙනවා. aliexpress standard shipping/sellers shipping method, EMS, DHL, china post වගේ ගොඩක් method තියෙනවා. ඉතින් ඔයා ship කරන්න shipping method එකක් aliexpress එකෙන් තෝරා ගැනීමේදී මෙන්න මේ සම්බන්ධව වැඩිපුර අවදානයක් දෙන්න වෙනවා.

ඔයා aliexpress store එකට ගිහින් item එකක් view කරාම ඒ item එක අපේ country එකට shipping කරන්නේ free වෙන්න පුළුවන්. නමුත් ඔයා මේ item එක යවන්නේ වෙන කෙනෙක්ට එතනදි ඔයාට order එක එන country එක මොකද්ද කියන එක ඔයා order එක එනකම් දන්නේ නෑහැ. සමහර වෙලාවට ලංකාවට ඒ item එක free shipping උනාට වෙන country එකකට ඒ item එක ship කරන්න shipping cost එකක් charge කරනවා වෙන්න පුළුවන්. මේ ප්‍රශ්නේට ඔයාට මුහුණ දෙන්න සිද්ද වෙනවා. අන්න ඒ නිසා ඔයා aliexpress හරහා listing කරන්න item එකක් select කරගන්නකොට ඒක අනිත් countries වලටත් free shipping ද කියන එක check කරලා බලන්න වෙනවා.

Free Shipping

to Sri Lanka via AliExpress Standard Shipping

Estimated Delivery: 18-38 days

Buy Now

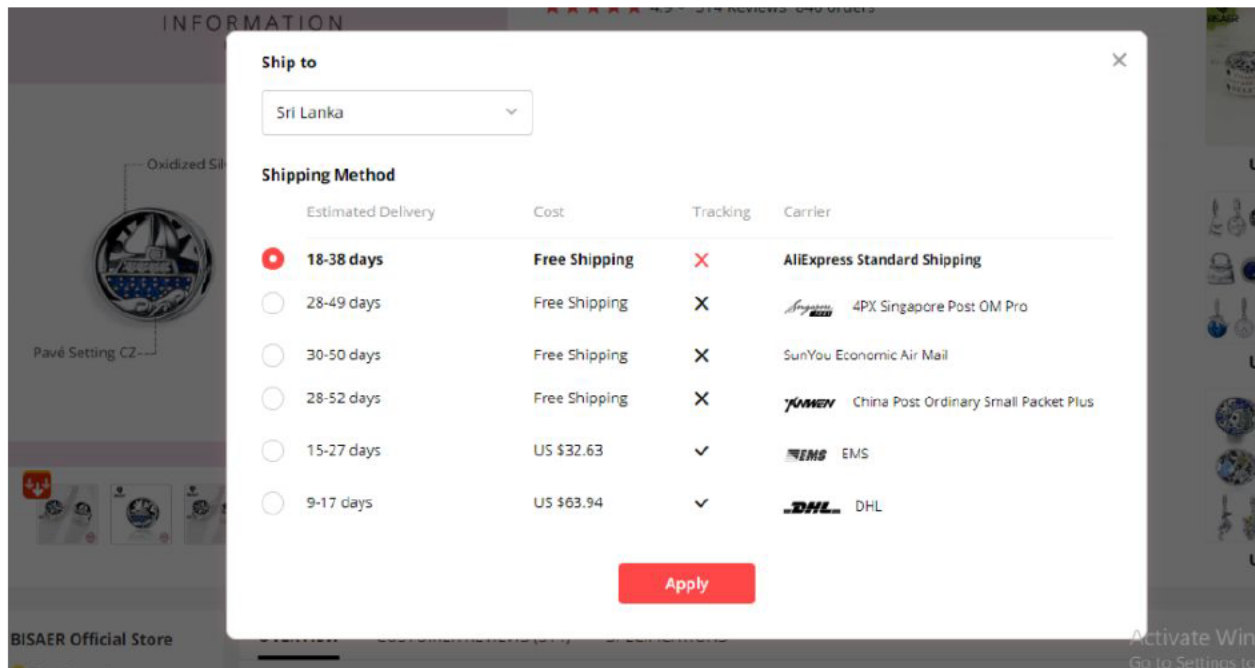
Add to Cart

♥ 1953

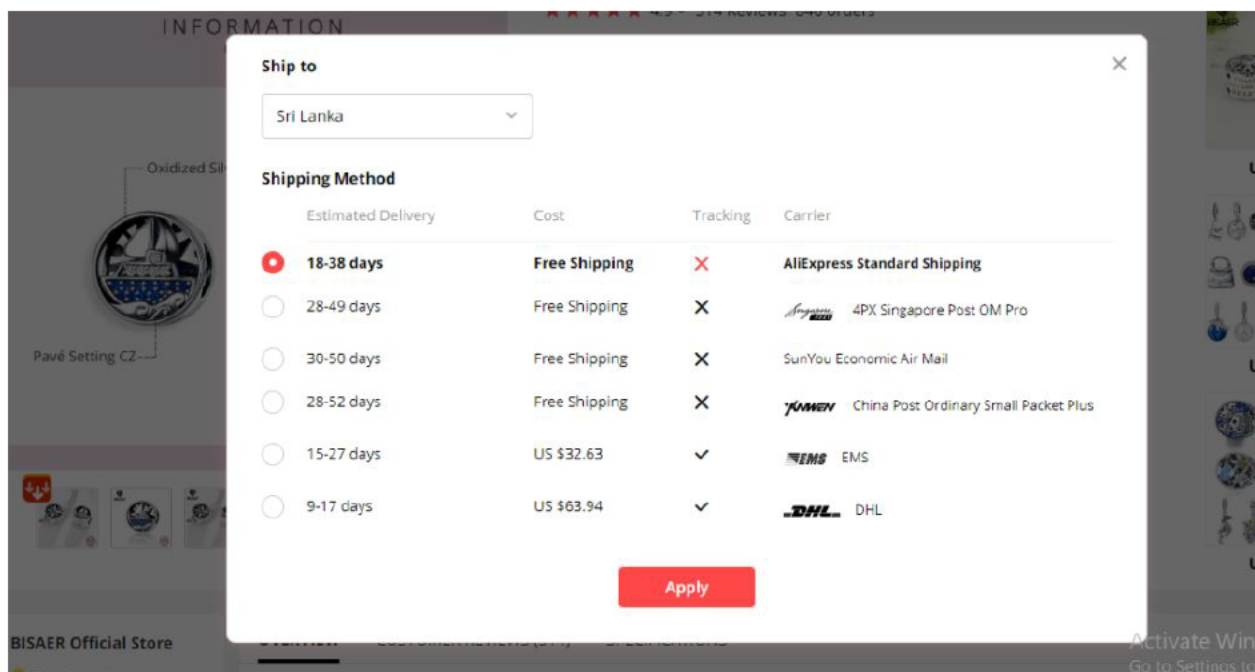


60-Day Buyer Protection
Money back guarantee

ඔයාට මෙන්ම මේ drop-down error එක click කරාම පහලින් තියෙන shipping methods බලාගන්න පුළුවන්. ඒ වගේම ඔයාට මෙනෙ country එක වෙනස් කරලා එක එක country එකට free shipping ද තියෙන්නේ කියන එක බලාගන්නත් පුළුවන්. ඉතින් ඔයා මේ වැඩේ හරියටම කරනවා නම් ඔයාට මේක check කරලා බලන්නම වෙනවා.



Aliexpress එකේ තියෙන item එකක් ebay එක හරහා listing කරනකොට ඔයා target කරන item එක ලංකාවට free shipping පෙන්වුව ගමන් “free shipping”කියලා දාන්න එපා අනිත් countries වලටත් free shipping ද කියලා check කරන්න කියලා මම කලින් post එකේදී ඔයාට කිව්වා. ඒ වගේම තමයි මෙතන්දී shipping method එකත් ගොඩක් වැදගත් කියලා මම කිව්වා. ඒකට හේතුව මේකයි. ඔයාට පහලින් තියෙනවා වගේ shipping method ගොඩක් බලාගන්න පුළුවන්.



නමුත් මෙතන්දී ඔයා හැම වෙලාවෙම tracking කරන්න පුළුවන් shipping method එකක් තමයි තෝරගන්න ඕන. ඉතින් ඔයාට මෙතන්දී aliexpress standard shipping/ EMS/DHL කියන මේ හැම shipping method එකක් හරහාම tracking code එකක් ලබා දෙනවා. ඒ නිසා ගැටළුවක් නැහැ. නමුත් සමහර shipping method තියෙනවා free shipping කියලා තිබුණාට shipping method එක විදියට තියෙන්නේ seller shipping method කියන එක. මෙන්න මේ වගේ method එකක් නම් ඔයා target කරපු item එකට තියෙන්නේ ඒක ඒ තරම් සුදුසු item එකක් තෙවෙයි eby listing කරන්න. මොකද ඔයාට order එකක් ආවට පස්සේ ඔයා response time එක ඇතුලේ ඒ අදාල item එකේ tracking code එක

customerට යවන්න ඔන. ඉතින් මෙන්න මේ shipping details ගැන ඔයාට බොහොම ලොකු අවදානමක් ගන්න වෙනවා. මේක සරලව හිතන්න එපා.

ඊලගට ඔයාට තියෙන්නේ ඔයා sell කරන item එකේ කොහොමද packing කරන්නේ කියන packing details ඇතුලත් කරන්න. ඒ වගේම තමයි මෙතනදී පහලින්ම තියෙන shipping location/item location කියන එකත් ඔයාට ගොඩක් වැදගත් වෙනවා.

මෙතනදී item location එක automatically ඔයාගේ location එක Sri Lanka කියලා වැටෙනවා. මේක ඔයා අනිවාරෙන් වෙනස් කරන්න ඔන. එතනදී ඔයා sell කරන item එක aliexpress එකේ seller sell කරන්නේ මොන country එකේ ඉදලද කියන එක තමයි මෙතනදී ඔයා add කරන්න ඔන. ගොඩක් වෙලාවට මෙතන country එක වෙන්නේ china තමයි.

Package weight & dimensions ⓘ

Package type

Package (or thick envelope) ▾

☐ Irregular package

Dimensions

in. X in. X in.

Weight

Custom weight ▾

0 lbs. 0 oz.

Exclude shipping locations ⓘ

No excluded locations

[Create exclusion list](#)

*Item location

Rathmalana, Sri Lanka [Change](#)

Sell it faster

Volume Pricing

☐ Offer a discount when buyers purchase more than one item at a time.

Buy 1 item, no discount

ඔන්න දැන් ඔයා ඉන්නේ ebay listing වල අවසාන පියවරේ. මෙතනදී ඔයාට කියන list item button එක බලාගන්න පුළුවන්. ඒ වගේම ඔයාට ඔයාගේ item එක ebay එකේ list වෙලා තියෙන විදිය preview එකත් මෙතනදී බලාගන්න පුළුවන්.

*Item location

- Sri Lanka [Change](#)

Sell it faster

Volume Pricing

☐ Offer a discount when buyers purchase more than one item at a time.

Buy 1 item, no discount

Buy 2 or more and save 5 % off each item

Buy 3 or more and save % off each item

Buy 4 or more and save % off each item

Fees

\$0.00

If your item sells, we charge a **final value fee** based on a percentage of the total cost to the buyer, less any sales tax.

Your listing may not be immediately searchable by keyword or category for several hours (up to 24 hours in some circumstances), so eBay can't guarantee exact listing durations. [Learn more](#)

By listing, you agree to pay fees above, accept the listing conditions above and the eBay [User Agreement](#), acknowledge reading [User Privacy Notice](#), and assume full responsibility for the

List item

Preview

Save as draft

Cancel

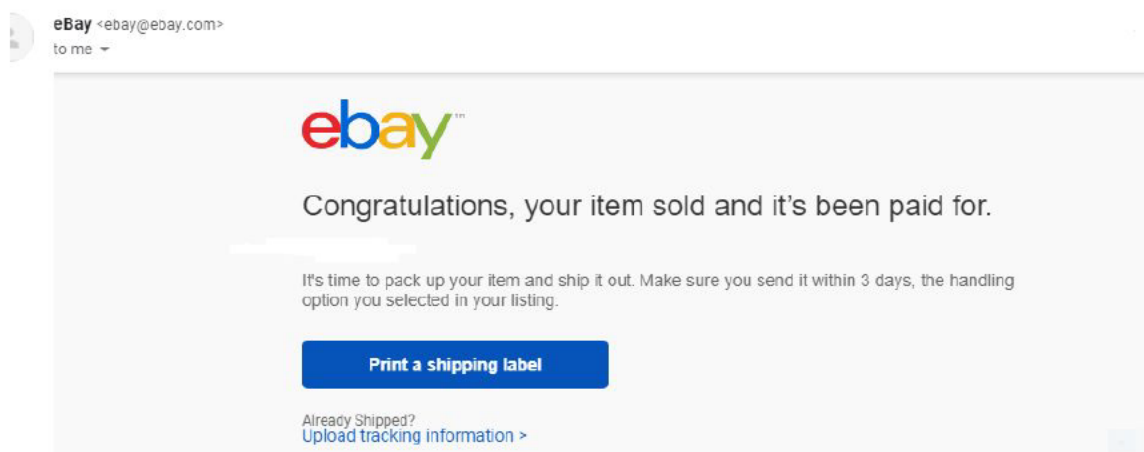
Copyright © 1995-2020 eBay Inc. All Rights Reserved. [Accessibility](#), [User Agreement](#), [Privacy](#), [Cookies](#) and [AdChoice](#)

මෙතනදි ඔයා subtitle/ subcategories දාලා additional fee එකක් add කරගන්නා නම් ඒවත් මෙතනදි පෙන්නනවා. දැන් ඔයාගේ item එක eBay එකේ list වෙලා ඉවරයි.

ඔන්න දැන් ඔයා ebay හරහා item එකක් list කරන විදිය මුල සිට අග දක්වාම දන්නවා. දැන් ඔයාට හිතෙන්න පුලුවන් මේ විදියට list කරපු item එකකට oredr එකක් ආවට පස්සේ ඒක දැනගන්නේ කොහොමද? එතනදි ඒ oredr එක යවන්නේ කොහොමද කියන එක. අපි ඒ සම්බන්දව තමයි දැන් කතා කරන්න සූදානම් වෙන්නේ. මෙතනදි ඉස්සෙල්ලම කියන්න ඕන ඔයා list කරපු item එකකට order එකක් ආවට පස්සේ ඉස්සෙල්ලම ebay හරහා ඔයාට email එකක් මගින් ඒක දැනුම් දෙනවා. පහලින් තියෙනවා වගේ email එකක් ඔයාට ebay සමාගම මගින් එවනවා. එහෙමත් නැත්නම් ඔයාට ebay mobile app එක ඔයාගේ phone එකට දාගෙන තියාගන්න

පුලුවන්. එතකොට ඔයාට notification එකක් මගින් order එකක් ආවා කියලා පෙනෙනවා.

මෙතන්දි ඔයා response time එක 3 days දීලා තියෙන නිසා ඔයාට මේ item එක දවස් 3ක් ඇතුලතදි ship කරන්න සිද්ද වෙනවා. ඒ නිසා ඔයාට order එක එනවත් එක්කම ඔයා item එක list කරපු sellerට order එක දන්න මතක තියාගන්න.



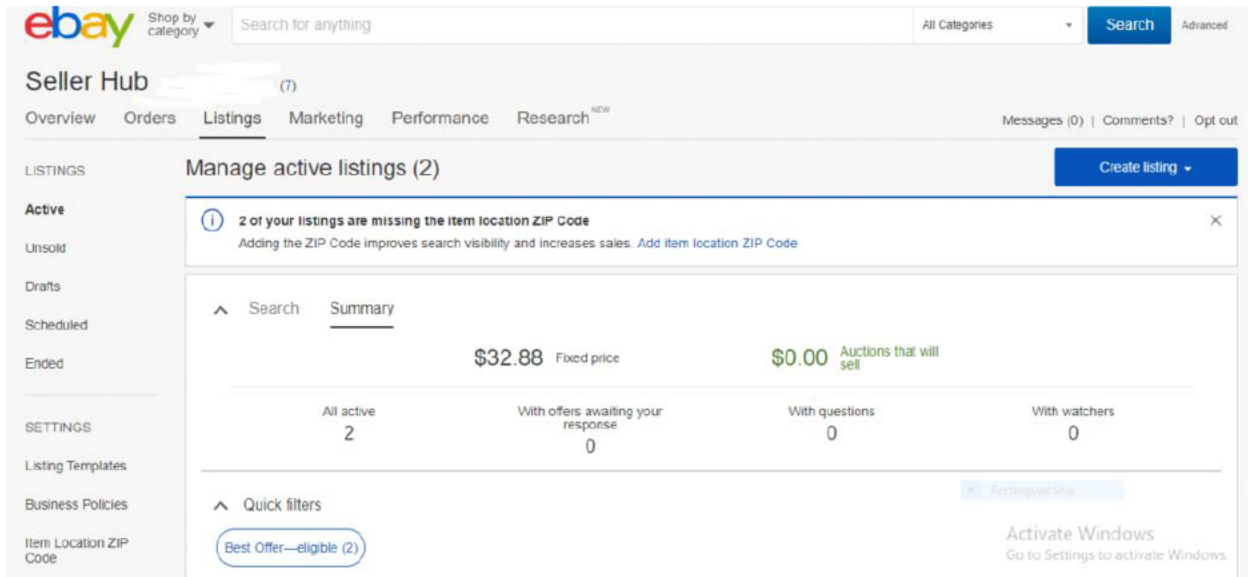
ඒ නිසා ඔයාගේ link කරලා තියෙන bank card එකේ හැම වෙලාවෙම සැලකිය යුතු මුදල් ප්‍රමාණයක් තියාගන්න. ඒ වගේම තමයි ඔයා list කරපු item එක aliexpress එකේ wish list එකට දාලා තියාගන්න. එතකොට ඔයාට නැවත ඔයා list කරපු item එක sell කරන මුල් sellerට හොයාගන්න එක අමාරු වෙන්නේ නැහැ.

දැන් ඔයාට order එකක් ඇවිල්ලා තියෙන්නේ. දැන් ඔයා කොහොමද ඒ order එක දාපු customerගේ contact details ටික හොයාගන්නේ. ඒ වගේම ඔයා ඒ විස්තර වලට අදාලව ඔයා item එක select කරගන්න seller ට order එක දන්න ඕන. කොහොමද මේ දේවල් කරන්නේ?

දැන් ඔයාට order එකක් ඇවිල්ලා තියෙන්නේ ඔයාට ඒ order එකට අදාල සියලුම විස්තර බලාගන්න නම් ඔයා ebay seller hub එකට යන්න ඕන. මෙතන්දි ඔයා ebay seller hub එකට ගියාම පලවෙනියටම ඔයාට ඔයාගේ ebay account එක verify කරන්න

කියලා කියනවා. මේක ඔයා seller hub එකට log වෙත පලවෙති වතාවෙදි විතරයි පෙනෙන්නේ.

ඊට පස්සේ ඔයාට seller hub යටතට ගියාම ඔයාට දැනට ඇවිල්ලා තියෙන order එක පෙනෙනවා.



මෙතන කියන order details option එක හරහා ඔයාට ඒ order එක දාලා තියෙන customer ගේ සියලුම විස්තර බලාගන්න පුළුවන්. ඊට පස්සේ ඔයාට තියෙන්නේ ඒ විස්තර ටික කරලා ඔයා item එක select කරපු මුල් seller ට order එක දන්න. මෙතන්දි මතක ඇතුළු shipping details විදියට ඔයාට order එක දාපු customer ගේ විතර දෙන්න.

AliExpress

Shipping Information

Add new address Select other addresses

Payment Methods

VISA

Step 3 of 3

Order Review

Seller: BISAER Official Store

Order Summary

Select Coupon

AliExpress Coupon

Promo Code

Apply

Total **US \$4.99**

Place Order

Upon clicking "Place Order", I confirm I have read and acknowledge all terms and policies.

ඔයාට මෙතන “Add new address” කියන button එක click කරාම පහලින් තියෙන interface එක ලැබෙනවා.

AliExpress

Step 1 of 3

Shipping Information

Contact

Name +94 Mobile

Example: Ivanov Ivan Ivanovich

Address

Street Apartment, Unit, etc.

Sri Lanka State/Province/Region City

Zip Code

☐ Set as default

Confirm Cancel

Order Summary

Select Coupon

AliExpress Coupon

Promo Code

Apply

Total **US \$4.99**

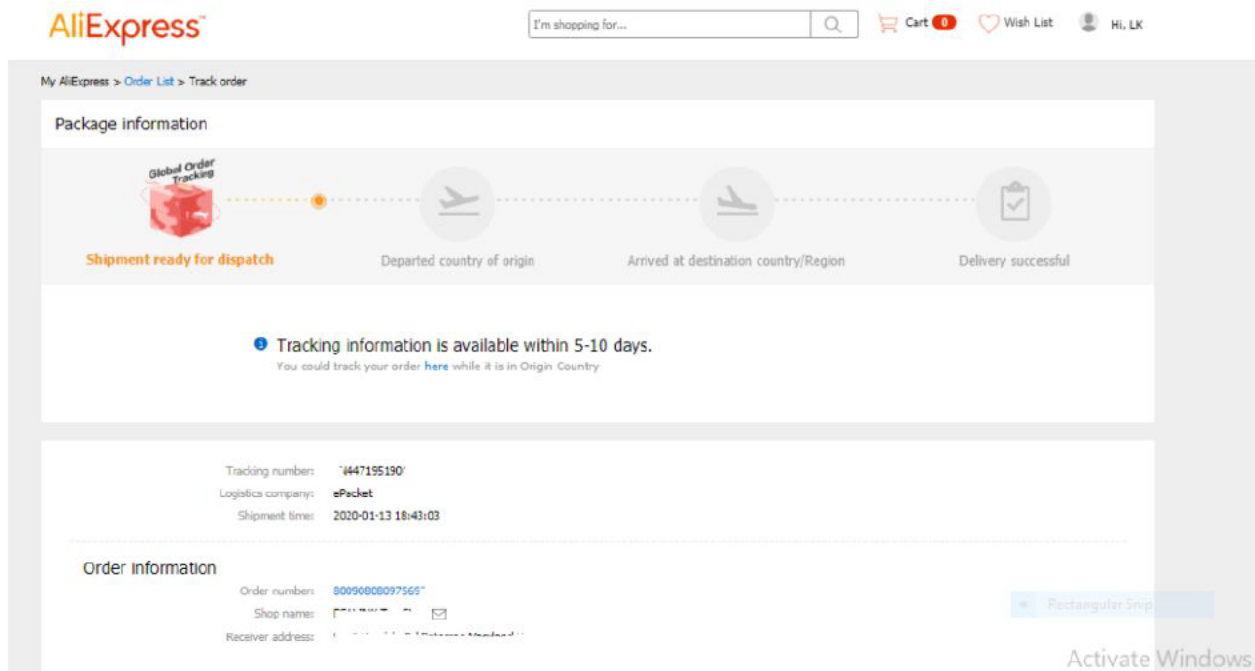
Place Order

Upon clicking "Place Order", I confirm I have read and acknowledge all terms and policies.

දැන් මෙතනට ඔයාට order එක දාපු customer ගේ address සහ අනෙකුත් විස්තර දෙන්න. ඒ වගේම ඔයාට එතනදී seller එක msg එකක් දාන්න පුළුවන්. අන්න එතනට

මේක dropshipping order එකක් ඒ නිසා product packing එකේ එයාගේ කිසිම logo එකක් ඇතුළත් කරන්න එපා කියන msg එකත් මතක ඇතුළත්ම සඳහන් කරන්න.

මේ වෙද්දි ඔයා ebay හරහා item එකක් list කරන්නේ කොහොමද කියන එක දන්නවා. ඒ වගේම order එකක් ආවාට පස්සේ ඒ order එක original sellerට දාන්නේ කොහොමද කියන එකත් දන්නවා. ඉතින් ඔයා ඒ අදාළ seller ට order එක දැමීමට පස්සේ එයා ඒ item එක ship කරලා ඔයාට ඒක අදාළ tracking code එක එවනවා. මෙතනදි ඔයාට item එක ship කරා කියලා email එකක් එවනවා. ඊට පස්සේ ඒ අදාළ item එක aliexpress seller මගින් ship එක කරපු දවසේ ඉඳලා දින 5ත් 10ත් අතරදි tracking code එක system එකෙන් auto-generate වෙනවා. ඊට පස්සේ ඔයාට එක පහලින් තියෙනවා වගේම tracking code බලාගන්න පුළුවන්.



දැන් ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ මේ tracking number එක copy කරලා ebay එකේ tracking කියලා තියෙන button එක click කරලා tracking number එක paste කරන එකයි. ඒ වගේම එතනදි item shipping method එකත් අහනවා. එතනට ඔයා item එක

ship කරේ කොහොමද කියන එක දෙන්න. උදාහරණයක් විදියට country එක china නම් china post කියලා දෙන්න.

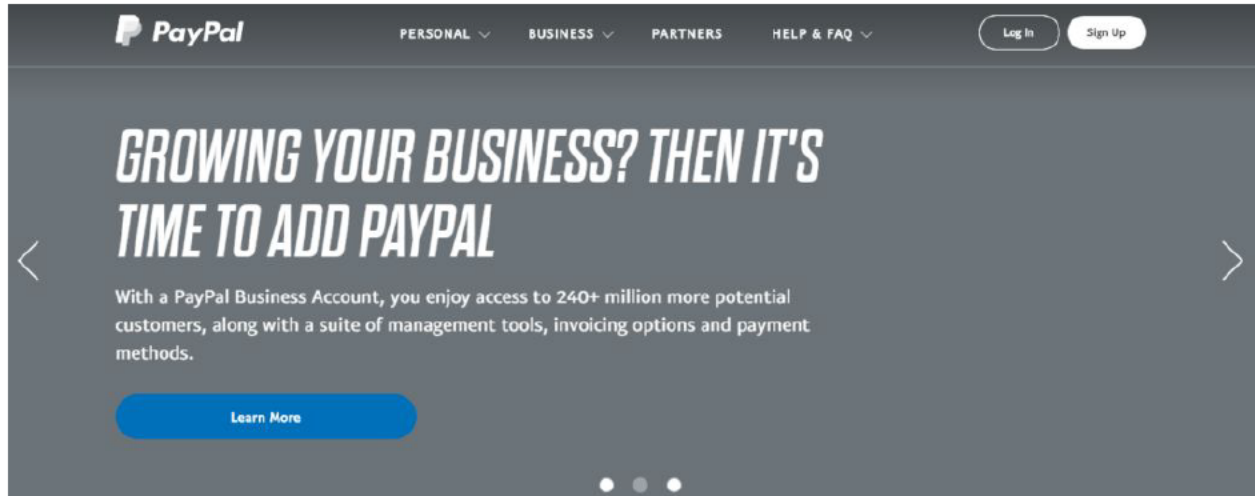
ebay හරහා dropshipping කරන්න අවශ්‍ය තොරතුරු සියල්ලම වගේ මේ වන විට ඔයා දන්නවා. ඉතින් මෙතනදි ඔයාට මෙතනදි sell කරන products වල මුදල් withdraw කරගන්නේ කොහොමද කියන එක ගැන තවමත් ගැටලුවක් ඇති. මම ඒක අවසානයට ඉතිරි කරගත්තා. ඇත්තටම ebay හරහා dropshipping කරන ගොඩක් දෙනා මේ වැඩේට පාවිච්චි කරන්නේ Pyapal.

නමුත් මේක නීති විරෝධී කියලා ඔයා දන්නවා. ඉතින් බහුතරයක් දෙනා මගෙන් ඉල්ලීමක් කරා මේක කියලා දෙන්න කියන එක. ඒ නිසා මම ඔබට මෙතනදි වෙන්වේ මොකද්ද කියන එක විස්තර කරන්නම්. නමුත් මේ සියලුම විස්තර ඔබගේ දැනුම සහ අවබෝදය සඳහා පමණක් ඉදිරිපත් කරන බව මතක තබා ගන්න. ඔයාට මේ විදියට කරන්න කියලා මම කොහොමටවත්ම කියන්නේ නැහැ. ඒ වගේම මේ ක්‍රමය සඳහා කිසිම විදියකින් මම වගකියන්නේ නැහැ කියන එකත් මුලින්ම කියන්න ඕන.

ඔයාට මේ වැඩේට philippine paypal account එකක් තියෙන්න ඕන. ඒ වගේම ඔයාගේ bank card එක එකට link කරලා තියෙන්න ඕන. නමුත් මෙතනදි ඔයා හදලා තියෙන්නේ SL paypal account එකක් නම් ඔයාට මේ වැඩේ කරන්න බැහැ. ඒ වගේම තමයි ඔයාට IP එකම එකෙන් paypal account දෙකක් තියාගන්න බැහැ කියන එකත් ඔයා හොඳට මතක තියාගන්න ඕන. ඔයාගේ අතින් සිද්ද වෙන පොඩි වැරද්දකින් උනත් මෙතනදි ඔයාගේ paypal account එක ban වෙන්න පුළුවන්. අපි හිතමු ඔයාට කලින් ඔයාගේ pc එකෙන් හදපු SL paypal account එකක් තිබුනා කියලා ඔයා ඒ account එකට ඔයාගේ bank card එකත් link කරලා නම් තිබුනේ ඔයා නැවත ඒ account එක බාවිතා කරන්න යන්න එපා.

මෙතනදි ඔයාට මේ වැඩේට අලුතින්ම paypal account එකක් හදාගන්න වෙනවා. ඒක philippine account එකක් වෙන්න ඕන. කලින් ඔයා බාවිතා කරපු email එක නැතුව වෙනත් අලුත්ම email එකක් බාවිතා කරලා අලුත්ම bank card එකක් ඒකට link කරන්න.

පහලින් තියෙන link එකෙන් ගිහින් ඔයාට philippine paypal account එකක් හදාගන්න පුලුවන්. <https://www.paypal.com/ph/webapps/mpp/home>



මෙතනදි ඔයා paypal account එක create කරාට පස්සේ ඔයාගේ bank details ඇතුලත් කරලා bank card එක paypal account එකට link කරන්න. ඊට පස්සේ ඔයාගෙන් bank card එක verify කරන්න code එකක් ඉල්ලනවා. මෙතනදි ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ bank එකට cl කරලා paypal account එකක් හැදුවා එක paypal code දෙන්න කියලා ඉල්ලගෙන ඒ code එක enter කරලා verify කරන්න.

ඉතින් philippine PayPal account එක හදන්නේ කොහොමද කියන එක පියවර සහිතව මම විස්තර කරන්නේ නම් නැහැ. ඔයා මේක කරනවා නම් සම්පූර්ණ වගකීම අරගෙන මේ වැඩේ ඉදිරියට කරගෙන යන්න. ඊට පස්සේ මේ විදියට හදපු paypal account එක ඔයාගේ ebay account එකට link කරන්න තමයි ඔයාට තියෙන්නේ.

ඒ වගේම තමයි ebay හරහා ඔයා drop shipping කිරීමේදී ඊට අදාළ නීති පිළිබඳවත් වැඩි අවදානයක් දෙන්න ඕන කියන එකත් මතක තියාගන්න.

- මෙතනදි ඔයා dropshipping කරනවා කියන්නේ item එක ship කරන්නේ ඔයා නෙවෙයි. නමුත් හදිස්සියෙන් customer case එකක් ඇද්දොත් අනිවාරෙන් ඔයා තමයි ඒකට මුහුණ දෙන්න ඕන.

- ඒ වගේම ඔයා response time එක දීලා තියෙන period එක ඇතුලේ tracking code එක, printed label එක customerට යවන්නත් ඔයා මතක තියාගන්න ඕන.
- ඒ වගේම තමයි order එක ඔයාට ආපු ගමන් පැයෙන් දෙකෙන් ඔයා first sellerට ඒ order එක transfer කරන්න මතක තියාගන්න.
- මේ සඳහා ඔයා credit/debit card එකේ සැලකිය යුතු මුදලක් වියදම් කරන්නේ නැතුව තියාගන්නත් ඔයා මතක තියාගන්න ඕන.
- ඒ වගේම තමයි ඔයාට එකම IP එකෙන් ebay account දෙකක් තියාගන්න පුළුවන් කමක් නැහැ. මෙහෙම තිබ්ලා අහු උනොත් ඔයාට account දෙකම නැති වෙනවා.
- නමුත් ඔයාට එකම address එකට ebay account දෙකක් දැනට තියාගන්න පුළුවන්කම තියෙනවා.
- අපි හිතමු එකම ගෙදර සහෝදරයෝ දෙන්නෙක් ebay කරනවා කියලා එතකොට දෙන්නටම එකම address එක පාවිච්චි කරන්න වෙනවා.
- හැබැයි මෙතනදි දෙන්නට pc දෙකක් තියාගන්න වෙනවා. ඒ වගේම දෙන්නට internet connection දෙකක් තියාගන්න වෙනවා. මේ දේවලුත් ඔයාට ගොඩක් වැදගත් වෙනවා.

මේ වෙද්දි ebay listing ගැන මටත් උගන්න පුළුවන් විදියේ knowledge එකක් ඔයාට තියෙනවා. මේ විදියට ඔයාට listing පහසුකම් දෙනවට ebay එකෙන් ගාස්තු අය කරනවා. මේ වැඩේ ඔයාට 100%ම නොමිලේ කරන්න පුළුවන්කමක් නැහැ. මෙතනදි ඔයාට වර්ග දෙකක් තියෙනවා. මූලිකවම අනිවාර්යෙන්ම ගෙවන්න සිද්ද වෙන ඒවා සහ අමතර සේවා සඳහා ගෙවන්න සිද්ද වෙන ඒවා..අනිවාර්යෙන් ගෙවන්න ඕන ඒවා ගත්තොත් 2ක් තියනවා,

- Insertion Fee-මේකෙදි වෙන්නේ අපි ebay ඒකේ භාණ්ඩයක් list කරද්දි ඒකට ගානක් කැපෙන එක. ඇත්තටම මේකේ ප්‍රමාණය සාදක දෙකක් මත වෙනස් වෙනවා. භාණ්ඩය ඇතුලු කරන category ගනන හා භාණ්ඩ ප්‍රමාණය මත. ඒ ගාන කැපෙන විදිහ ගැන වෙනම විස්තරයක් අපි තවත් ලිපියක් ඔස්සේ ඔයාලට කියන්නම්.
- Final value fee- අපි list කරපු භාණ්ඩයක් විකිනෙන හැම වෙලාවකම මේ ගාන කැපෙනවා. ඒ කිව්වේ එක listing එකක භාණ්ඩ 10ක් තියනවනම් මේ ගාන 10 පාරක් අය වෙනවා. මේ ගාන තීරනය වෙන්නේ තැපැල් ගාස්තුව එකක් භාණ්ඩයේ මුලු වටිනාකම මත.

- Advanced listing upgrade fees- මේකෙදි වෙන්තේ අපිට පුලුවන් අපේ listing එකට ලස්සන සිත්ඇදගන්නාසුලු පෙනුමක් ලබා දෙන්න එක එක විදිහේ upgrades කරනවනම් ඒවට අමතර ගානක් කැපෙනවා.
- Supplemental service fees- ebay එකෙන් ලබා දෙන විවිධ අමතර සේවා(Hassle-free returns, Global Shipping program ආදී.) භාවිතා කරනවනම් මේ විදිහේ වෙනමම ගානක් කැපෙනවා. එතකොට අමතර සේවා සඳහා වියදම් යටතේ තවත් category දෙකක් තියෙනවා. පහලින් තියෙන්නේ ඒවා.

ඉතින් ඔයා ebay හරහා list කරලා තියෙන බාණ්ඩ අනුව මෙතනදි ඔයා පාවිච්චි කරන්න ඕන මොන සේවාවද කියන එක වෙනස් වෙනවා. ඒ අනුව ඔයා ගෙවන්න ඕන listing fees එකත් වෙනස් වෙනවා.

මේ එක එක එක listing fee එක හැදෙන්නේ කොහොමද කියන එකත් මම ඔයාට වෙනම පැහැදිලි කරන්නම්.

ඉතින් ඔයාට මේ සම්බන්දව දැන් බොහොම හොඳ අවබෝදයක් ඇති. ඒ වගේම තමයි ebay හරහා dropshipping කිරීමේදී ඔයාට ඒක සම්පූර්ණයෙන්ම නොමිලේ කරන්න බැහැ කියලා මම කිව්වා නේ. ඔයා එක මාසයක් ebay selling කරාට පස්සේ ඔයා listing කරලා තියෙන items විකිණුනා නම් ඔයාට ඒ වෙනුවෙන් යම් කිසි මුදලක් ගෙවන්න සිද්ද වෙනවා. මේක බොහොම පොඩි මුදලක්.

මේ ප්‍රමාණය ඔයාගේ dropshipping store එක හරහා එක මාසෙකට ගියපු selles ප්‍රමාණය අනුව වෙනස් වෙනවා. ඔයාගේ store එකෙන් හොඳට selles ගියොත් එහෙම ඔයාට ටිකක් වැඩියෙන් ebay එකට ගෙවන්න වෙනවා. ඒ උනාට ඉතින් ඔයා listing කරලා තියෙන items විකිණෙන තරමටම ඒකේ වාසියත් ඔයාටම තමයි. ඒ නිසා මෙතනදි ගෙවන්න වෙන පොඩි මුදල සම්බන්දව ගොඩක් වද වෙන්න යන්න එපා. ඔයාට හැම මාසෙකම ගෙවන්න ඕන invoice එක ඔයාගේ email එකට ebay සමාගම මගින් email කරනවා. ඔයාට පහලින් තියෙනවා වගේ invoice එකක් තමයි එන්නේ.

ඉතින් ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ ඔයාගේ ebay account එකට වෙලා මේ bill එක ගෙවලා දාන එක විතරයි. මේක නොගෙවා ඔයාට ඉන්න බැහැ. අනිවාරෙන් ගෙවන්න ඕන.



Thank you for using eBay,

Thanks for using eBay! Here's your invoice.

Hi,

We appreciate your business and thank you for choosing eBay. Your eBay invoice for the period from **December 16, 2019** through **January 15, 2020** is now available to view in any web browser.

On mobile devices, you'll see a summary of your invoice.

Total invoice amount due: **\$3.70**

[View Invoice](#)

Useful information

[Fee calculator](#)

[Fee illustrator](#)

[Learn more about invoices](#)

Activate Windows
Go to Settings to activate Wind

Winning Product හොයාගන්න ආකාරය

ebay dropshipping කරන්න හිතාගෙන ඉන්න අය වෙනුවෙන් ගොඩක්ම වැදගත් උපදෙස් ටිකක් දෙන්න කැමතී. මේක හැමෝටම පොදුවේ තමයි මම ඉදිරිපත් කරන්නේ. ඔයාලට, ඔයාලා item/niche එක aliexpress search කරල බලන්න, aliexpress and ebay කොහොමද ඒ items sell වෙලා තියන්නෙ කියල. ගොඩක් sales තියනවනම්, තව කල්පතා කරල හරියයි කියල විශ්වාසයක් තියනවනම් කරන්න. හැමෝටම එකම niche වත් item එක වත් හරි යන්නේ නෑ එක එක අයට එක එක දේවල් හරියන්නේ ඒක නිසා try කරලා බලන්න ඔයාට හරියන niche හම්බුනාම දිගටම ඒක කරන්න.

- Mixed Niche – \$2-20 Top Selling items (Special Mugs, Toolkits, Watches, decoration items, නැත්තන් ඒ ඒ කාලෙට රැල්ලක් වෙලා වගේ තියන ඇඳුම්, shoes වගේ ඒවා උපරිමය 20-30ක් වගේ දාගන්න පුළුවන්, මේක් sell වෙන්නෙ top selling items.

- Watches – One of the Bestselling and common niche, මෙකෙත් ඔක්කොම එක ගොඩේ දාගෙන අනාගන්න එපා. එක brand එකක්, නැත්තන් එක විදියක විශේෂ එකක් කරන්න. ඒ වගේම තමයි Rolex, Omega වගේ high quality replica design watches (Not fake). Target කරන්න ඕන professional's ලා.

Jewelry – මේකෙදින් ඔක්කොම එක ගොඩේ දාල වැඩක් නෑ. එක වර්ගෙක ඒවා විතරක් දාන්න ඕන. Ex: Stainless Steel, Sterling Silver Jewelry, Gold Jewelry (18K, 22K, 24K), Rose Gold Jewelry (14K). ඒත් 22K 24K ඒවා ගද්දි මිනිස්සු ටිකක් හොයල බලනවා, ඒ නිසා හිතල බලල කරන්න. • Makeups: Same, one of the best niches, මේකෙනම් ඉතින් විශේෂයි කියල දාන්න එකක් නෑ, ඕන makeup එකක් දාගන්න පුළුවන්. Herbal products, skin care, cream, oil, nourishments.

- High tech items/ drones/ 3D printers – Encrypted memory sticks, encrypted hard drives, high tech drones / 3D prints වගේ ඒවා. මේ දවස් වල හොඳ ඉල්ලුමක් තියනවා. ඒකත් ඉතින් පට්ට professional විදියට කරන්න ඕන. අනිව videos තියෙන්න ඕන. එක ගැන A-Z explanation එකක් තියෙන්න ඕන. ඒකට aliexpress එකේ total description එක Copy Paste කරන්න, ඊට පස්සෙ අනවශ්‍ය එව අයිත් කරන්න. මේකට නම් budget එක වැඩි, හැබැයි profit එකත් වැඩි හරියට කරෙන්නම්. එකකින් අපිට 25-200\$ තියාගන්න පුළුවන්.

• Sex Toys – මේකත් high profitable. හරියට කරන්න nothing. දැන් culture එකත් එක්ක බැලුවාම ලොකු seen එකක් නෙවෙයි මේක. Hot කෙල්ලෙක්ගෙ photo එකක් දාල boost කරාම ගන්න පුළුවන් හොඳ followers ටිකක්.

• Home & Lifestyle – මේකත් හොඳයි, පොඩි පොඩි items විතරයි free shipping කරන්න පුළුවන්. ලොකු දේවල්.. වලට ටිකක් වැඩියෙන් ගෙවන්න ඕන. කැමති අය බලල කරන්න, Kitchen items, එදිනෙදා පාවිච්චි වෙන ඒවා, decorations පට්ට sale එකක් ගන්න පුළුවන්.

• Pet accessories – මේකත් සුපිරි. කරනවනම් අනිව හොඳ sale එකක් ගන්න පුළුවන් niche එකක්.

• Travel Items – Travel කරන අයට අවශ්‍ය වෙන items, පට්ට sale එකක් ගන්න පුළුවන් niche එකක්.

මේවත් පොඩ්ඩක් බලන්න research එකක් කරල.

• Golf Items• Fishing Accessories• Books, Diaries and Magazines• Clothes, Shoes, Bags• Pen and Pencil (customized)• Leather related items• Cricket Accessories• Life Guard Accessories• Surfing Accessories• Mobile Tab back covers• Phone accessories• Car Accessories

Ebay selling fee

Ebay selling fee සම්බන්ධව අපි මීට කලින් ඔබත් සමග විස්තර කතා කරා. නමුත් ගොඩක් දෙනෙක් අහලා තිබුනා ebay fee එක හැඳින්වේ කොහොමද කියන එක

කියලා දෙන්න කියන එක. ඉතින් ඇත්තටම මෙතනදි ඔයාට තියෙන්නේ ebay selling account එකක්ද? ebay store එකක්ද? කියන එක මත ඔයාගේ ebay fee එක ටිකක් වෙනස් වෙනවා. ඒ වගේම තමයි ඔයා විකුණන item එකේ category එකත් අනුව ඔයාගේ selling fee එක වෙනස් වෙනවා. මෙතනදි මම කතා කරන්න බලාපොරොත්තේ වෙන්නේ insertion fee සහ final value fee එක කියන දෙකම ගැනයි. අපි එහෙනම් මුලින්ම බලමු category එක අනුව insertion fee/ final value fee එක වෙනස් වෙන්නේ කොහොමද කියන එක.

Category	Insertion fee	Final value fee ^{***}
Standard fees for most categories, including Music > Records, eBay Motors > Parts & Accessories, and eBay Motors > Automotive Tools & Supplies. For vehicles, see our Motors fees .	First 50 listings free per month*, then \$0.35 per listing	10% (maximum fee \$750)
Books DVDs & Movies Music (except Records category)		12% (maximum fee \$750)
Select Business & Industrial categories: - Heavy Equipment Parts & Attachments > Heavy Equipment - Printing & Graphic Arts > Commercial Printing Presses - Restaurant & Food Service > Food Trucks, Trailers & Carts	\$20	2% (maximum fee \$300)
Musical Instruments & Gear > Guitars & Basses	Free	3.5% (maximum fee \$350)
Select Clothing, Shoes & Accessories categories: - Men > Men's Shoes > Athletic Shoes - Women > Women's Shoes > Athletic Shoes	Free if starting price is \$100 or more [†]	0% if selling price is \$100 or more[‡] 10% if selling price is less than \$100[‡]

ඒ වගේම තමයි ඔයා sell කරන්නේ real estate එකක් නම් එතනදී ඔයාට fee තුනක් ගෙවන්න සිද්ද වෙනවා. insertion fee, notice fee, optional listing upgrade fee මෙතනදී real estate listing style එක auction-style, fixed price හෝ classified ad format විදියට

තියෙන් පුළුවන්. නමුත් මෙතනදී ඔයා තෝරාගන්න listing style එක ඒ තරම් වැදගත් නොවුනත් ඒ අනුව ඔබ ගෙවිය යුතු මුදල වෙනස් වෙනවා.

Land, Manufactured, and Timeshare homes			
Listing type	Duration	Insertion fee	Notice fee
Auction-style	1, 3, 5, 7, or 10-day listing (1 and 3-day auction-style listings cost an additional \$1)	\$35	\$35
Auction-style or fixed price	30-day auction or Good 'Til Cancelled	\$50	\$35
Classified Ad	30-day listing	\$150	\$0
	90-day listing	\$300	\$0

Commercial, Residential, and Other Real Estate			
Listing type	Duration	Insertion fee	Notice fee
Auction-style	1, 3, 5, 7, or 10-day listing (1 and 3-day auction-style listings cost an additional \$1)	\$100	\$0
Auction-style or fixed price	30-day auction or Good 'Til Cancelled	\$150	\$0
Classified Ad	30-day listing	\$150	\$0
	90-day listing	\$300	\$0

රිලගට අපි listing upgrades වගේම additional listing fee වෙනස් වෙන විදිය කතා කරමු.

දැන් අපි කතා කරන්න සුදානම් වෙන්නේ ඔය upgraded listing version එකකට යනවා නම් ඔබට කොපමන මුදලක් ගෙවීමට සිදුවනවාද කියන එක සම්බන්ධවයි. Optional listing upgrade කිරීම් සඳහා වන ගාස්තු ඔබේ අයිතමයේ මිල සහ ලැයිස්තුගත කිරීමේ ආකෘතිය සහ කාලසීමාව අනුව වෙනස් වේ. අපි පහත වෙනස්කම් දක්වා ඇත.

Auction-style listings - 1, 3, 5, 7 and 10-day duration		
Optional listing upgrade	Item starting price of up to \$150 or Real Estate listings	Item starting price of more than \$150
1 or 3-day duration	\$1.00	\$1.00
Bold	\$2.00	\$3.00
Gallery Plus Free for listings in the Collectibles, Art, Pottery & Glass, and Antiques categories	\$0.35	\$0.70
List in two categories	Insertion and optional listing upgrade fees apply for each category. The higher of the two final value fees is charged, if your item sells	
Listing Designer	\$0.10	\$0.20
Subtitle	\$1.00 (\$0.50 for Real Estate listings)	\$3.00
Optional listing upgrade	Item starting price	Fee
International site visibility for auction-style listings	\$0.01–\$9.99	\$0.10
	\$10–\$49.99	\$0.20
	\$50 or more	\$0.40
Reserve price Set a minimum price that must be met for your item to sell	\$5.00 or 7.5% of reserve price, whichever is greater (maximum fee \$250) Charged whether or not your item sells	
Reserve price in select Business & Industrial categories: - Heavy Equipment, Parts & Attachments > Heavy Equipment - Printing & Graphic Arts >	\$5.00	

Good 'Til Cancelled listings*			
Optional listing upgrade	Item price of \$150 or less	Item price of more than \$150	Classified Ad format or Real Estate listings
Bold	\$4.00	\$6.00	\$4.00
Gallery Plus Free for listings in the Collectibles, Art, Pottery & Glass, and Antiques categories	\$1.00	\$2.00	\$1.00
International site visibility for fixed price listings	\$0.50	\$0.50	n/a
List in two categories	Insertion and optional listing upgrade fees apply for each category. The higher of the two final value fees is charged, if your item sells		
Listing Designer	\$0.30	\$0.60	\$0.30
Scheduled Listing	Free	Free	\$0.10 (free for Real Estate listings)
Subtitle	\$1.50	\$6.00	\$1.50

මෙතනදී ඔබට කිව යුතු තවත් දෙයක් තිබෙනවා. ඒ තමයි මේ විදියට එක් වතාවක් list කරපු item එකක් ඔබ ඒ item එක cancel කරනකම් පවතින බවයි. නමුත් මෙතනදී ඔබට insertion fee එකක් ගෙවන්න වෙන්නේ එක වතාවයි ඉන් පසුව ඔබෙන් අමතර මුදලක් අය කරන්නේ නැහැ. ඔබ සිතා සිටින්නේ මේ අයුරින් නම් එය වැරදි ඔබ list කරන item එකක්ම දින 30ක් ඇතුළත නැවත relist වෙනවා. මෙය තමයි සිදුවන්නේ එහිදී ඔබට නැවත relist fee එකක් ගෙවන්න සිද්ද වෙනවා.

ebay එකේ නිකම්ම product එකක් list කරනවාට වඩා ඔයා list කරපු product එක ad කිරීම තුලින් ඔයාට වැඩිපුර sales ප්‍රමාණයක් ලබා ගන්න පුළුවන්. මෙතනදී ඔයාගේ product එක ebay එකේ advertise කරන්න ඔයාට සිද්ද වෙනවා. මේ විදියට ad කරපු product එකක් වෙනුවෙන් charge කරන insertion fee එක සාමාන්‍ය product එකක insertion fee එකට වඩා වෙනස්. ඉතින් මේ සම්බන්දව ඔබට පූර්ණ අවබෝදයක් තිබීම ඉතාමත් වැදගත්.

ඉතින් සාමාන්‍ය item එකක insertion fee එක item category එකක් එක්ක වෙනස් වෙන විදිය අපි කලින් ලිපියේදී කතා කරා. ඔයාගේ product එක ඔයා list කරලා තියෙන classified ads format එකේ නම් ඔයාගෙන් insertion fee එක විදියට \$9.95 charge කරනවා. ඒ වගේම මේක වලංගු වන්නේ මාසයක කාලයක් සඳහා පමණයි. ඊට පස්සේ නැවත්තත් ඔයාට renewal fee එකක් ගෙවන්න සිද්ද වෙනවා. මෙතන්දී ඔයාට classified ads format එක බාවිතා කරන්න පුලුවන් වෙන්නේ පහතින් දක්වා තියෙන category සඳහායි.

- Business & Industrial
 - Building Materials & Supplies > Modular & Pre-Fabricated Buildings
 - Office > Trade Show Displays
 - Websites & Businesses for Sale
- Specialty Services
- Travel (excluding **Lodging, Luggage, and Vintage Luggage & Travel Accs** categories)
- Everything Else
 - eBay User Tools
 - Funeral & Cemetery
 - Information Products
 - Reward Points and Incentives Programs

මීට අමතරව ඔබට real estate සඳහාත් classified ads format එක බාවිතා කල හැකි. එහිදී ඔබටගෙන් අය කරන insertion fee එක ඉහත සඳහන් අගයට වඩා වෙනස්. ඒ බව අපි කලින් ඔබට සඳහන් කලා. ඉතින් මේ විදියට classified ads format එකට item එකක් list කරන්නේ කොහොමද කියන එක සම්බන්දව ඔබට ගැටලුවක් මතු වෙන්න පුලුවන්. ඒ වැඩේ කරන්නේ කොහොමද කියන එක අපි ඉදිරියේදී ඔබට කියා දීමට සූදානම්.

Ebay selling fee සම්බන්දව අපි බොහෝ දේ මේ වෙද්දී කතා කරා. ඒ අනුව ඔබට අනිවාරෙන් insertion fee සහ final value fee එකට යටත් වෙන්න සිද්ද වෙනවා. නමුත් කොන්දේසි සහිතව. මීට අමතරව මගින් charge වන additional final value fee එක

සම්බන්ධව ඔබ මින් පෙර අසා නැති වෙන්න පුළුවන්. ඔබ මෙය දැනගෙන සිටීම ඉතාමත් වැදගත්.

මොකද්ද මේ additional final value fee කියලා කියන්නේ? මෙහිදී ඔබ ebay වල නීති උල්ලංගනය කරමින් බාණ්ඩ මිල දී ගැනීම විකිණීම සිදු කරනවා නම් ඔබටත් මෙයට යටත් වෙන්න සිද්ද වෙනවා.

Ebay වල නීතියක් තමයි ඔබට ebay වලට පිටතින් එහි තිබෙන බාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගැනීමට හෝ විකිණීමට අවසරයක් නැහැ. උදාහරනයක් විදියට ඔයාට ebay store එකක් තිබුනත් ඔයා එහි තිබෙන බාණ්ඩ ebay හරහා නැතුව ebay වලට පිටින් අලවි කරනවා නම් ඔයාගේ වල නීති වලට විරුද්ද ක්‍රියාවක් තමයි කරලා තියෙන්නේ. මෙහිදී ඔබේ අතිරික විකුණුම් ගාස්තුවක් අය කරනවා.

ඔබ ebay වලින් පිටත මිලදී ගැනීමේ හෝ විකිණීමේ ebay message center තුළ ඔබේ සම්බන්ධතා තොරතුරු ඉදිරිපත් කරන්නේ නම් හෝ ගැනුම්කරුවෙකුගෙන් ඔවුන්ගේ සම්බන්ධතා තොරතුරු විමසන්නේ නම්, ඔයාගේ item එක sell කරලා නොතිබුනත් විකුණුම්වල මුළු මුදල මත පදනම්ව ඔබට අවසාන වටිනාකමක් අය කරනවා. ඒ නිසා මේ වැඩේ කොහොමටවත්ම කරන්න එපා. මෙම තත්වය ඔයා අදාල item එක list කරලා තියෙන pricing style එකත් එක්ක වෙනස් වෙනවා. අපි මේ සම්බන්ධව උදාහරණ කීපයක් ඉදිරිපත් කරමින් ඊලග ලිපියෙන් පැහැදිලි කරන්න සූදානම්. කොහොම උනත් ඔයා ebay හරහා dropshipping කරනවා නම් කොහොමටවත්ම ebay එකෙන් පිටත මේ වැඩේ කරන්න යන්න එපා.

ඉතින් ඔන්න අවසාන වතාවට තමයි මේ Ebay selling fee සම්බන්ධව කතා කරන්නේ. කොටින්ම තවත් මේ ගැන කියලා දෙන්න දෙයක් නැහැ. දැන් ඔබ ඔක්කොම කතන්දරය දන්නවා. ඒ නිසා ඉතින් ආපු ඊමෙල් කර කර අපෙන් අහන්නේපා ඔන්න.

අපිට යොමු වෙව්ව අවසාන ප්‍රශ්නය තමයි ebay store එකක් තියෙන කෙනෙක්ගෙන් ebay හරහා සම්පූර්ණයෙන්ම කොපමණ මුදලක් අය කරනවද කියන එක.

ඔයාට ebay store එකක් තිබ්බයි, selling account එකක් තිබ්බායි කියලා වෙනසක් නැහැ. මෙව්වර දවස් මම කතා කරපු ඔක්කොම නීති ඔයාටත් ඒ විදියටම වලංගුයි.

නෙමුත් selling account එකක් තියෙන කෙනෙක්ගෙන් අය නොකරන අමතර මුදලක් ඔබෙන් අය වෙනවා. ඒ තමයි store subscription fee එක. පහලින් තියෙන්නේ එක. ඔයා මිලදී ගත්තේ මොන විදියේ store එකක් ද කියන එක අනුව ඔයාට අමතර මුදලක් ගෙවන්න සිද්ද වෙනවා. ඔව්වර තමයි ඉතින් වැඩි වෙන්නේ. මෙතනදි ඔයා ගත්තේ monthly renewal එකක් නම් මාසෙන් මාසට මේ ගාන ගෙවන්න ඕන. ඔයා මේ වෙද්දි auto renewal දාලා තියෙනවා නම් ඉතින් මේක ගෙවන්න කරදර වෙන්න ඕනත් නැහැ. ඒ ගාන autoම ඔයාගේ card එකෙන් කැපෙනවා.

Store type	Store subscription fee per month	
	Monthly renewal	Yearly renewal
Starter	\$7.95	\$4.95
Basic	\$27.95	\$21.95
Premium	\$74.95	\$59.95
Anchor	\$349.95	\$299.95
Enterprise	Not currently available	\$2,999.95

හැබැයි ඉතින් ඔයාට නිකමිම selling account එකක් තියෙන කෙනෙක්ට වඩා වාසි ගොඩක් ගන්න පුළුවන්. ඒ මොනවද කියලා ඉතින් අපි කලින් කිව්වා.

අපි කතා කරමින් හිටියේ additional final value fee එක සම්බන්ධවයි. අපි දැන් බලමු ඔබ ebay එකට පිටින් කරන මෙවැනි වැරදි ක්‍රියාවලි නිසා, Auction-style listing format/ Fixed price listing format කියන format දෙකට අදාලව ඔබෙන් කොපමන මුදලක් අය වෙනවාද කියන එක.

මෙහිදී පොදුවේ ඔබේ බාණ්ඩයේ ආරම්භක මිල කොපමණ වූවත්, ඒ හා දෙගුනයක buy it now price එකක් ඔවුන් ඔබෙන් අය කරනවා. එමෙන්ම ඔබගේ ebay message තුලට රතු පාටින් සටහන් කළ email එකක් පැමිණෙනවා. පසුව ඔබ මාසේ අන්තිමට පැමිණෙන ebay invoice එක දැක පුද්ගලයාට පත් වෙන්නත් පුළුවන්. ගොඩක් අය මේ warning email එක දැකලා මේ වැඩේ නවත්තනවා. එහෙම උනොත් ඔයාට ඒ මාසේ additional final value fee එක ගෙවලා shape වෙන්න පුළුවන්. නමුත් ඔබ දිගින් දිගටම මේ අකටයුතු ක්‍රියාව කළ හොත් ඔවුන් ඔබේ ගිණුම suspended කරලා දානවා.

මීට අමතරව ඔබ ebay seller කෙනෙක් විදියට minimum seller performance එක සම්පූර්ණ නොකරන්නේ නම් එතනදී ඔබගේ 5%ක additional final value fee එකක් අය කරනවා. ඒ කියන්නේ ඉතින් ඔයාට ebay seller කෙනෙක් විදියට වැඩ පටන් ගත්තම නිකම් ඉන්නත් බැහැ. government job එකක් කරනවා වගේ අයිස් ගහනවට මුදල් මෙතනදී ගෙවන්නේ නැහැ. අයිස් ගහනවට වැඩියෙන් කපා ගන්නවා මිසක්.

ඔයාට seller dashboard එකට ගිහින් ඔයාගේ වර්තමාන seller level එක බලාගන්න පුළුවන්. ඉතින් මේක ගොඩක් අඩු මට්ටමක නම් තියෙන්නේ, අනිවාරෙන් මේක වැඩි කරගන්න ඕන. නමුත් මේ කතාව top rated sellers ලට අදාළ නැහැ.

Ebay Store එකක් සාදාගන්න ආකාරය

අපි දිගින් දිගටම ඔබත් සමග ebay හරහා dropshipping කරන්නේ කොහොමද කියන කාරණාව ගැන කතා කරා. මෙතනදී සමහරු පටලවගන්න කාරණාවක් තියෙනවා. ඒ තමයි ebay හරහා dropshipping කරන්න ඔයාට ebay එකේ store එකක් කරන්න ඕනමද කියන කාරණාව. ඇත්තටම ebay එක dropshipping හරහා ඔයාට කරන්න store එකක් අවශ්‍ය වෙන්නේ නැහැ. ඔයාට ඒ සඳහා ebay selling account එකක් විතරක් තිබීම ප්‍රමාණවත් වෙනවා. ඔයාගේ ebay account එක selling account එකක් කරගන්නේ කොහොමද කියන එක අපි මීට කලින් ඔබත් සමග කතා කරා.

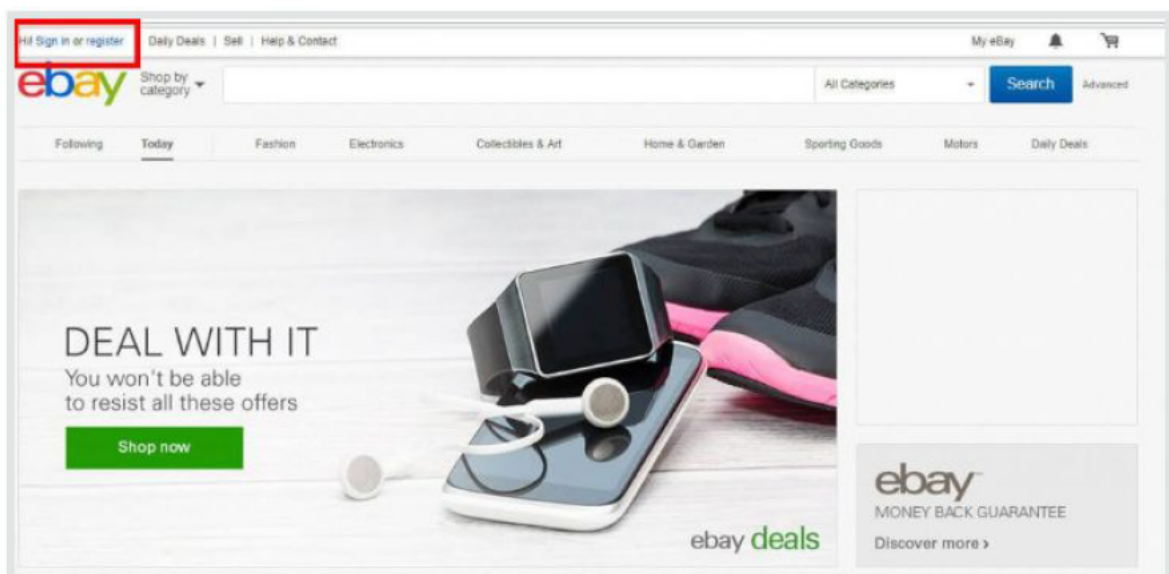
නමුත් කලින් අපි ebay offer එකක් ගැන කතා කරා අන්න ඒ offer එක ගන්න නම් ඔයාට ebay store එකක් තියෙන්න ඕන. එතකොට මේ ebay selling account එකක් සහ ebay store එකක් අතර තියෙන වෙනස මොකද්ද කියන එක ගැන තමයි අද අපි කතා කරන්න සූදානම් වෙන්නේ.

ebay selling account එකක් කියලා කියන්නේ ඔයාට ebay එක හරහා selling කරන්න හදාගන්න account එකක්. මෙතනදී ඔයාගේ ebay buying account එකක් selling account එකක් බවට convert කරගන්න ඔයාට පුළුවන්. මේ ගැන ඔයා දන්නවා. නමුත් ebay store එකක් කියලා කියන්නේ මීට වඩා ටිකක් වෙනස් දෙයක්. මෙතනදී ඔයාට නිකමිම ebay selling account එකක් තියෙනවා කියන්නේ ඔයා විකුණන item කෙනෙක්ට ebay හරහා search කරලා ගන්න පුළුවන්. ඒ උනත් ඔයා list කරන අනිත් items මොනවද කියන එක customerට බලාගන්න විදියක් නැහැ. අන්න ඒ සඳහා ඔයාට ebay store එකක් open කරන්න වෙනවා. මේක හරියටම e-commerce web site එකක් වගේ කිව්වොත් හරි. එතකොට ඔයා මෙතෙක් කල් list කරපු හැම item එකක්ම ඒ store එකේ පෙන්නවා.

මේක තමයි ebay selling account එකක් සහ ebay store එකක තියෙන වෙනස. ඒ වගේම තමයි ebay store එකක් open කරනවා නම් ඔයාට ඒ වෙනුවෙන් යම් මුදලක් ගෙවන්න සිද්ද වෙනවා. නමුත් ebay selling account එකකදී ඔයාට එහෙම මුදල්ක් මාසෙකට ගෙවන්න වෙන්නේ නැහැ. ඒ උනත් store එකක් open කිරීමෙන් ඔයාට ලැබෙන වාසි බොහෝමයක් තිබෙනවා. ඒ නිසා ආරම්භයේදී නැතත් ඔයා dropshipping කරන්න පටන් අරන් ටික කාලයක් ගියාට පස්සේ ඔයා store එකක් open කරන එක හොඳයි. ඒ වැඩේ කරන්නේ කොහොඹ්ද කියලා මම ඊලගට ඔයාට කියන්නම්.

මේ වෙද්දී ඔයා ebay selling account එකක් සහ ebay store එකක් අතර වෙනස දන්නවා.

අපි හිතමු මේ වෙද්දී ඔයාට ebay හරහා selling account එකක්වත් එකක්වත් නැහැ කියලා එහෙනම් පලවෙනියෙන්ම ඔයා කරන්න ඕන ebay හරහා selling account එකක් හදාගෙන ඉන්න එකයි. ඒ සඳහා ඔයා ඉස්සෙල්ලම ගිහින් ebay එකේ register වෙන්න ඕන. එතනදී කෙනෙක් මගෙන අහන්න පුළුවන් selling account එකක් නැතුව ebay store එකක් open කරන්න බැරිද කියලා. කොහෙත්ම බැහැ. පලවෙනියෙන්ම ඔයා ebay selling account එකක් හදාගෙන ඉන්න ඕන. ඊට පස්සේ තමයි ඔයාට ebay store එකකට යන්න පුළුවන් වෙන්නේ.



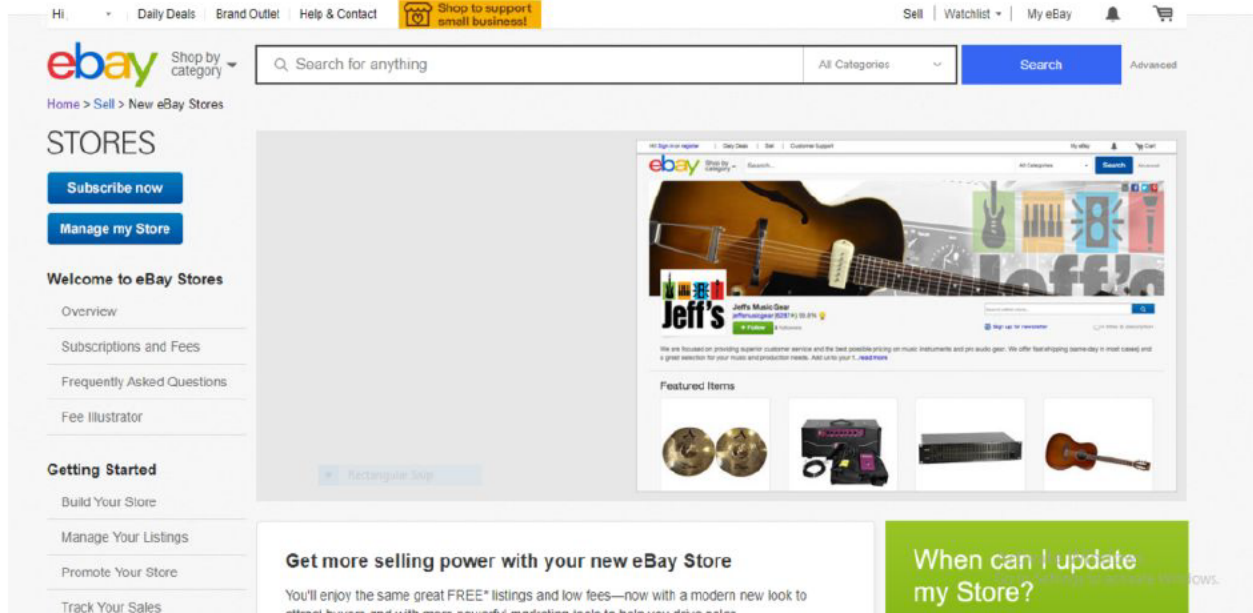
මෙතනදී ඔයා ebay එකේ seller කෙනෙක් විදියට තමයි registre වෙන්න ඕන. අන්න ඒ නිසා ඔයා මෙතනදී personal account එකක් නැතුව business account එක්ක open කරන්න ඕන.

ඊට පස්සේ ඔයාගේ paypal account එක මේකට link කරලා ඒ වැඩ ටික කරන්න. මේ දේවල් අපි මීට කලින් ඔයාට පැහැදිලි කරා. ඊට පස්සේ ඔයාට පුළුවන් මේ හරහා items කීපයක් list කරන්න. මේ විදියට selling account එකක් එක්ක අඩුම ගානේ මාස 3ක්වත් වැඩ කරගෙන යන්න. එක පාරටම store එකකට යනවට වඩා මෙතනදී ඔයා ලබා ගන්න experience එක මුල් අවස්තාවේදී ඔයාට ගොඩක් වටිනවා. මොකද මෙතනදී ඔයාගෙන් selling account එකක් පවත්වාගෙන යාමට මුදලක් charge කරන්නෙත් නැහැ. මේ විදියට ටික කාලයක් ගියාට පස්සේ ඔන්න දැන් ඔයාට ebay store එකක් පටන්ගන්න පුළුවන්කම තියෙනවා. අපි බලමු ඒ වැඩේ කරන්නේ කොහොමද කියන එක.

ඔන්න දැන් ඔයාට ebay selling account එකක් තියෙන නිසා බොහොම ලේසියෙන් ebay store එකක් නිර්මාණය කරගන්න chance එක තියෙනවා. ඒ සදහා ඔයාට කරන්න

තියෙන් පහලින් තියෙන link එකට යන්න. එතකොට ඔයාට පහලින් තියෙනවා වගේ interface එකක් පෙනෙයි. මෙතනදි ඔයා ebay selling account එකක් මේ වෙද්දි හදලා තියෙන නිසා තමයි ඔයාට මේ interface එක පෙනෙන්නේ.

<https://pages.ebay.com/storefronts/modern/>



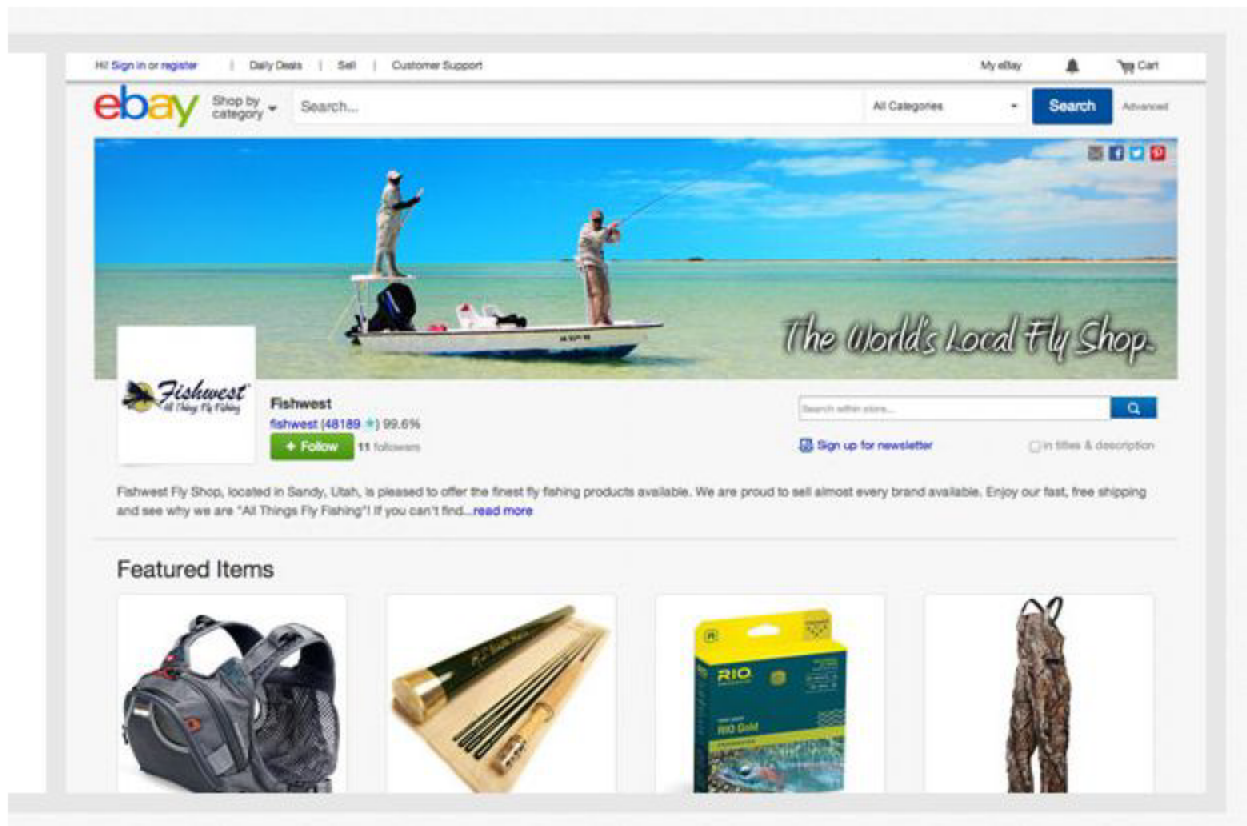
දැන් ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ ඉහලින් “STORES” කියන tittle එක තියෙන “subscribe now” කියන button එක click කරන්න. ඊට පස්සේ ඔයාට පහලින් තියෙනවා වගේ store subscription plan එකක් තෝරගන්න පුළුවන්. පහලින් තියෙන්නේ මෙතනදි ඔයාට තෝරගන්න පුළුවන් store subscription plans ටික.

The screenshot shows the eBay Store subscription selection page. At the top, there's the eBay logo, a search bar, and navigation links. Below the header, the page title is 'Choose a Store subscription'. There are five subscription plans displayed in a row:

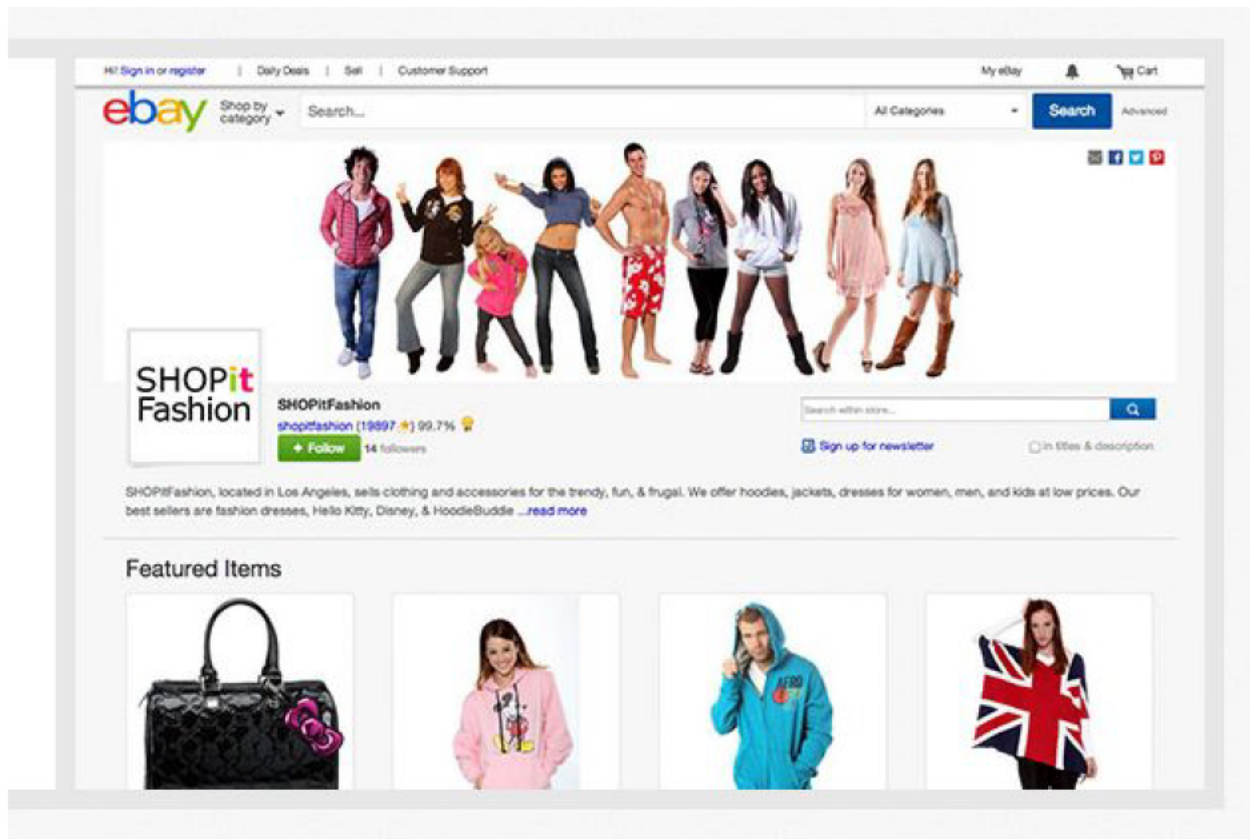
Plan Name	Monthly Fee	Target Audience
Starter	\$4.95 /mo	For sellers who want an entry level solution.
Basic	\$21.95 /mo	For sellers who want lower selling fees.
Premium	\$59.95 /mo	For sellers wanting lower listing fees and more business tools.
Anchor	\$299.95 /mo	For high volume sellers who want lower fees.
Enterprise	\$2,999.95 /mo	For sellers with very large catalogs that transact at the highest volumes.

Each plan has a 'Select and review' button. Below the plans, there's a 'Compare Stores' section with the text 'Find the Store that's right for you'. At the bottom right, there's a 'Reactivate your Store' button and a Windows activation notice.

මේ අතරින් subscription plan එකක් තෝරගෙන ඒ අදාළ මුදල ගෙවලා ඉවර උනාට පස්සේ ඔයා successfully ebay store එකක් මිලදී ගන්නා වෙනවා. ඊලගට අපි බලමු ඔයා මිලදී ගන්න store එක පහලින් තියෙනවා වගේ store එකක් බවට පත් කරගන්නේ කොහොමද කියන එක.



මේ වෙද්දි ඔයා ebay store එකක් හඳලා ඉවරයි. ඒ උනත් ඔයා හදාගත්ත store එක පහලින් තියෙනවා වගේ වඩාත් ආකර්ශණීය store එකක් බවට පත් කරගෙන්නේ කොහොමද කියන එක ගැන ප්‍රශ්නයක් ඔයාටත් ඇති.



ඔයාට මේ විදියට ඔයාගේ store එක customize කරගන්න පුළුවන්කම තියෙනවා. ඒ වගේම තමයි ඔයාට අවශ්‍ය නම් මේ සඳහා වෙනම template එකක් උනත් බාවිතා කරන්න පුළුවන්. මෙතනදි ඔයා ebay store එකක් create කරලා පැය 24ක් ගියාට පස්සේ ඔයා මිට කලින් ඔයාගේ selling account එකේ list කරලා තිබ්බ හැම item එකක් වගේම අලුතින් ඔයා list කරන හැම item එකක්ම ඔයාගේ store එකේ පෙන්නනවා. නමුත් ඔයාට ඉහලින් තියෙනවා වගේ වඩාත් ආකර්ශනීය store එකක් හදාගන්න නම් අනිවාරෙන්ම ඔයාගේ store එක customize කරගන්න වෙනවා. එතනදි ඔයාට logo, categories, featured image වගේම කියන දේවල් බාවිතා කරන්න වෙනවා.

ඊට අමතරව,

- promotional offers
- fixed and auction-style
- seller performance
- rating

- newsletter

කියන දේවල් බාවිතා කිරීමෙන් ඔයාට selling වැඩි කරගන්නත් අවස්තාව තියෙනවා. ඊලගට අපි බලමු ඔයාගේ store එකට category, featured image එකක් add කරන්නේ කොහොමද කියන එක.

අද අපි බලමු ඔයා නිර්මාණය කරගන්න ebay store එකට කොහොමද categories එකතු කරන්නේ සහ featured images එකතු කරන්නේ කියන එක. ඒ සඳහා ඉස්සෙල්ලම ඔයාගේ ebay store එකට ගිහින් ඊට පස්සේ manage my store option එකට යන්න. ඊට පස්සේ store categories යටතේ තියෙන add store category වලට යන්න. දැන් ඔයාට පහලින් තියෙන window එක බලාගන්න පුළුවන්. දැන් ඔයාට කැමති විදියට ඔයාගේ store එක categorize කරගන්න ඔයාට chance එක තියෙනවා.

Home > My eBay > Manage My Store > Store Categories > Add Store Category

Add Store Category

Add categories in: All Categories

You can create a total of 300 categories. Be sure to review our [Store category guidelines](#) for tips on how to create effective Store categories.

Category Name

30 characters left.

Category Name

30 characters left.

Category Name

30 characters left.

Category Name

30 characters left.

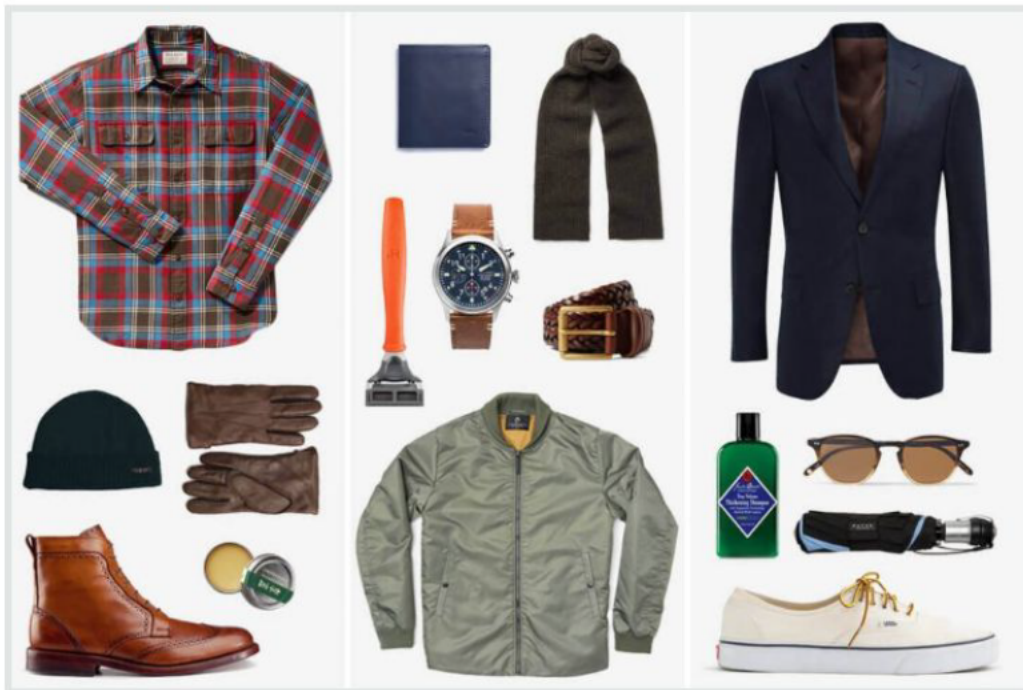
Category Name

30 characters left.

[Add more categories](#)

|

ඊට පස්සේ save දෙන්න. දැන් ඔයාගේ store එකේ ඔයා category කරපු categories ටික පිළිවෙලින් ඔයාට බලාගන්න පුළුවන්. ඊලගට ඔයට කරන්න තියෙන්නේ එක් එක් category එකට අදාළ featured image එකක් add කරන්න.



මේ නිසා ඔයාගේ store එක visit කරන customer කෙනෙක්ට බොහොම ලේසියෙන් එයාට අවශ්‍ය කරන item එක ඔයාගේ store එකෙන් select කරගන්න chance එක තියෙනවා. අන්න ඒ නිසා ඔයාගේ store එකේ ආකර්ශණීය බව වගේම පිළිවෙල කියන දේන් ගොඩක් වැදගත් වෙනවා.

ඒ නිසා ටික category දෙනකොට බොහොම කල්පනාවෙන් කටයුතු කරන්න. සමහර category එකක් ඇතුලේ, sub categories කීපයක් තියෙන්න පුළුවන්. මේ හැමදේම ගැන ඔයා සැලකිලිමත් වෙන්න ඕන.

ඕනම business එකක් කරන්න වැදගත් වෙන දෙයක් තමයි email marketing කියලා කියන්නේ. ඔයාට ඔයාගේ ebay store එක හරහා, email marketing සඳහා අවශ්‍ය email

list එක built කරගන්න ඔයාට අවස්තාව තියෙනවා. ඒ වැඩේ කරන්නේ කොහොමද කියන එක ගැන තමයි අද අපි කතා කරන්න සූදානම් වෙන්නේ.

මෙතනදි ඔයාගේ ebay store එකේ home page එකේ newsletter එකක් ප්‍රදර්ශනය කිරීමට ebay සමාගම මගින් ඔයාට අවස්තාව දීලා තියෙනවා. මෙන්න මේ හරහා ඔයාට අවස්තාව තියෙනවා ඔයාගේ store එකට එන customerව ඔයාගේ email list එකට add කරනගන්න.

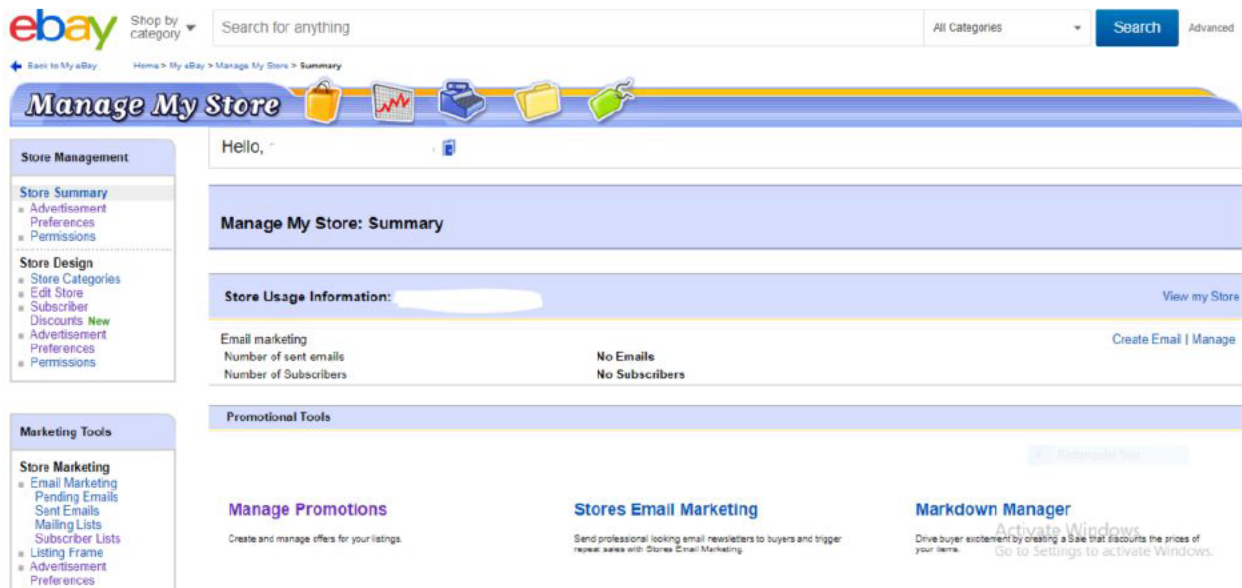
එතනදි ඔයාගේ newsletter එකට, sign up වෙන customerට ඉස්සෙල්ලම welcome email එකක් යවන්න ඕන. ඊට පස්සේ පහලින් තියෙන සියලුම අවස්තා වලට අදාල ඔයාගේ customerට emails යවන්න වගබලා ගන්න.

- Inform about offers and promotions
- Update customers regarding sales
- Inform shoppers when new items are added to your store
- And to generally touch base with customers and remind them that your store is there for them whenever they should need to make their next purchase

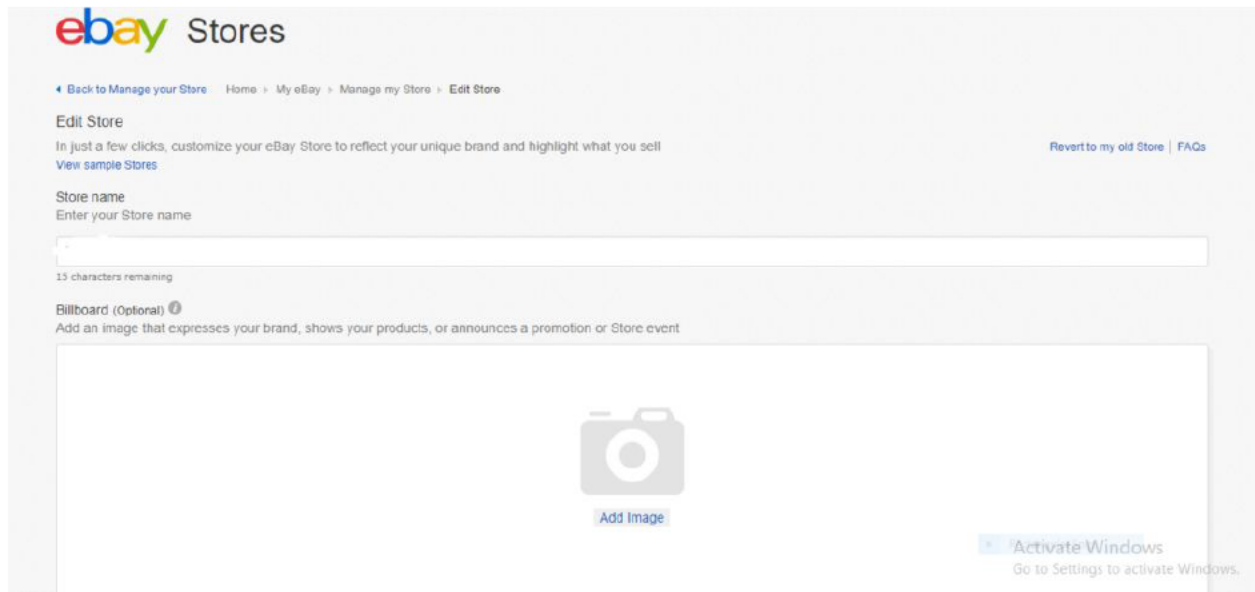
මේ හරහා ඔයාට sales වැඩි කරගන්න පුළුවන් ඉහල අවස්තාවක් උදාවෙනවා. ගොඩක් වෙලාවට ඔයාගෙන් එක් වතාවක් item එකක් මිලදී ගන්න කෙනෙක් නැවත ඔයාගේ store එකටම ආවේ නැති උනත් ඔයා යවන promotion email එකක් හරහා ඔයාගේ store එකට ඇවිල්ලා නැවත item එකක් මිලදී ගන්න සම්බාවිතාවය බොහොම වැඩි. මීට අමතරව මෙතනදි ඔයාට බාවිතා කරන්න පුළුවන් email marketing template එකක් තියෙනවා. ඒ ගැන අපි තවත් ඉදිරියට විස්තර කරන්න සූදානම්.

මේ වෙද්දි ඔයා හදාගත්ත ebay store එක customize කරන්නේ කොහොමද කියන එක සම්බන්දව තමයි අපි කතා කරන්න සූදානම් වෙන්නේ. ඒ සදහා ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ ඉස්සෙල්ලම ඔයාගේ ebay account එකට log වෙලා ඊට පස්සේ ඔයාගේ ebay store එකට යන්න ඊට පස්සේ දකුණු පැත්තේ ඉහලින් තියෙන Manage Store

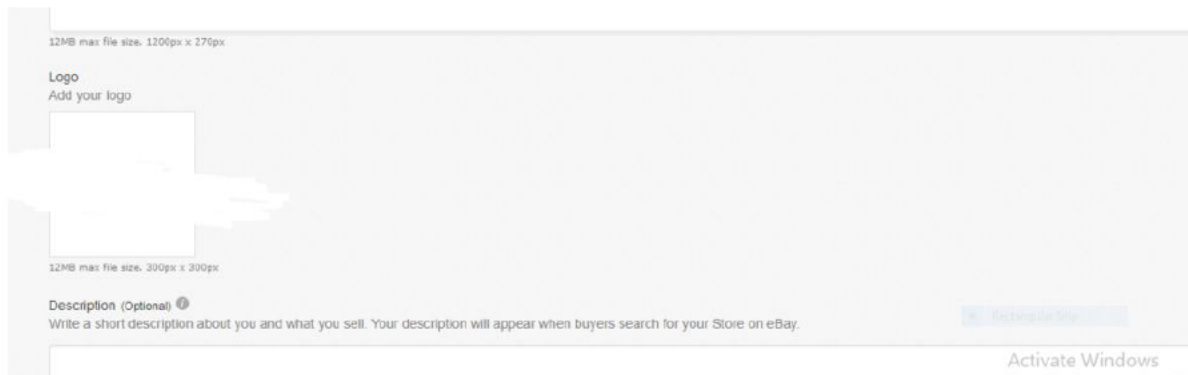
කියන option එකට යන්න. දැන් ඔයාට පහලින් තියෙන window එක බලාගන්න පුලුවන්.



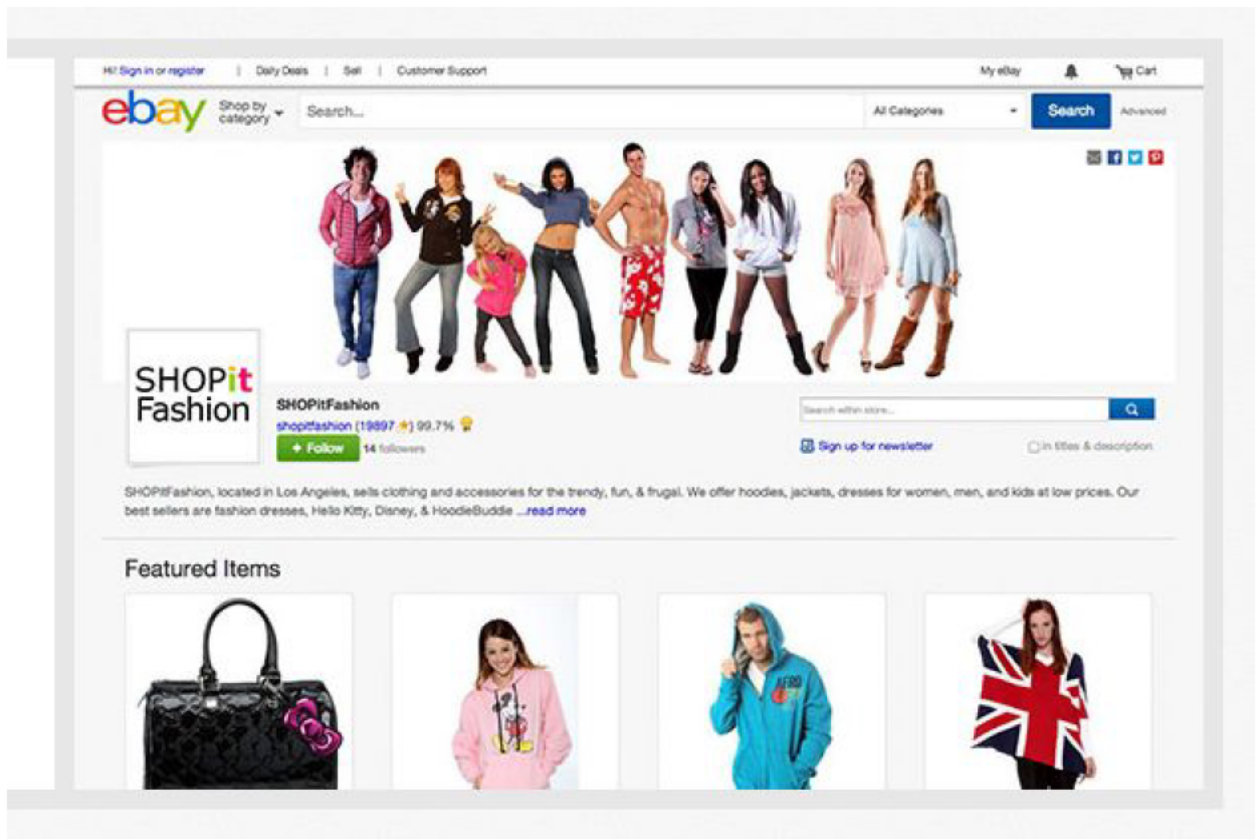
ඊට පස්සේ මෙතන store design යටතේ තියෙන Edit store කියන option එකට යන්න. දැන් ඔයාට කැමති විදියට ඔයාගේ Store name එක වෙනස් කරගන්න පුලුවන්. ඒ වගේම ඔයාට ලස්සන banner එකක් ඔයාගේ store එකට දාගන්න අවස්තාව තියෙනවා.



ඊට අමතරව මේ window එකේ පහලටම ගියාම ඔයාට Logo කියලා option එකක් බලාගන්න පුළුවන්. අන්න එතනට ඔයාගේ store එකට ලස්සනට design කරපු logo එකක් upload කරගන්න තමයි ඔයාට තියෙන්නේ.



ඉතින් මේ විදියට ඔයාගේ store එක customize කරාම ඔයාට පහලින් තියෙනවා වගේ ඔයාගේ store එකේ පෙනුම වෙනස් කරගන්න අවස්තාව තියෙනවා.



මෙතනදී ඔයා හොඳ items list කරනවට අමතරව ඔයාගේ store එක ආකර්ශණීය ආකාරයෙන් පවත්වාගෙන යාමෙන් ඔයාට ලොකු customer base එකක් හදාගන්න අවස්තාව තියෙනවා. ඒ නිසා මේ හැම පොඩි පොඩි දෙයක් ගැනම පවා අවදානය යොමු කරන්න ඕන වෙනවා.

ලගට අපි එනවා ඔයාගේ Ebay store එක හරහා ඔයා list කරන items වලට product offer එකක් එකක් එහෙමත් නැත්නම shipping offer එකක් ඇතුලත් කරන්නේ කොහොමද කියන එක සම්බන්දව ඔබව දැනුවත් කිරීමට. ගොඩක් වෙලාවට ඔයා දැකලා ඇති ebay එකේ selling කරන ගොඩක් දෙනා තමන්ගේ items සඳහා විවිද විදියේ offers ලබා දෙනවා.

දැන් ඔයාටත් අවස්තාව තියෙනවා ඔයාගේ store එක හරහා ඔයාගේ products වලටත් මේ විදියට offers ලබා දෙන්න.

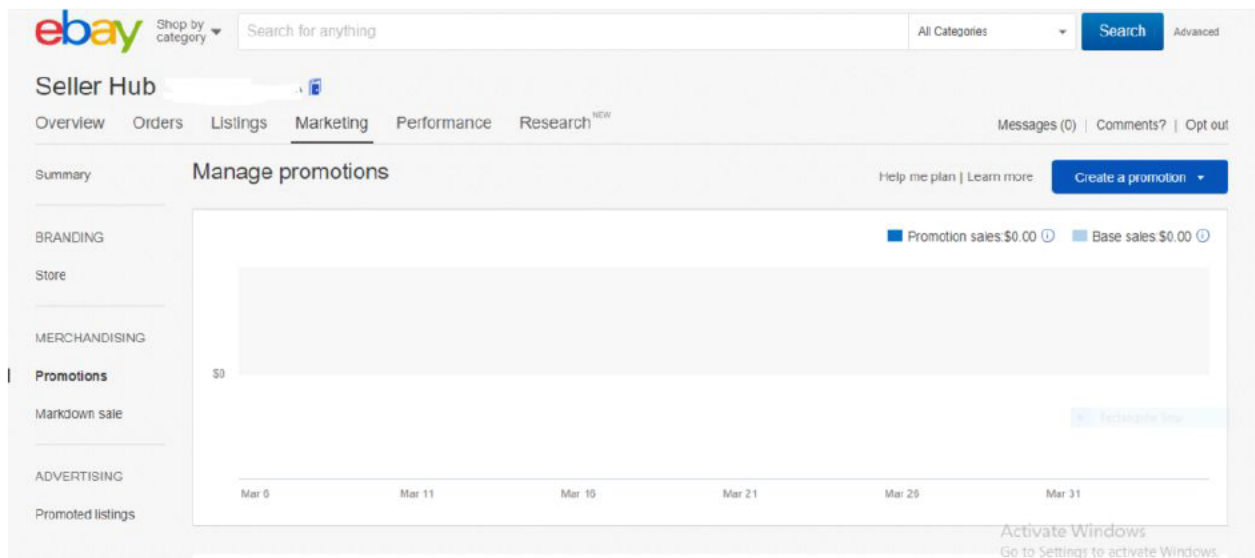
ඒ සඳහා ඔයාගේ ebay store එකට ගිහින් කලින් වගේම, manage store හරහා Manage promotions කියන section එකට යන්න ඕන.

The screenshot displays the eBay Store Management dashboard. On the left, there are three main menu sections: 'Store Design' (with links for Store Categories, Edit Store, Subscriber Discounts, Advertisement Preferences, and Permissions), 'Marketing Tools' (with links for Email Marketing, Pending Emails, Sent Emails, Mailing Lists, Subscriber Lists, Listing Frame, Advertisement Preferences, and Permissions), and 'Item Promotion' (with links for Manage Promotions, Markdown Manager, Advertisement Preferences, and Permissions). Below these is a 'Reports' section with a link for Sales Reports.

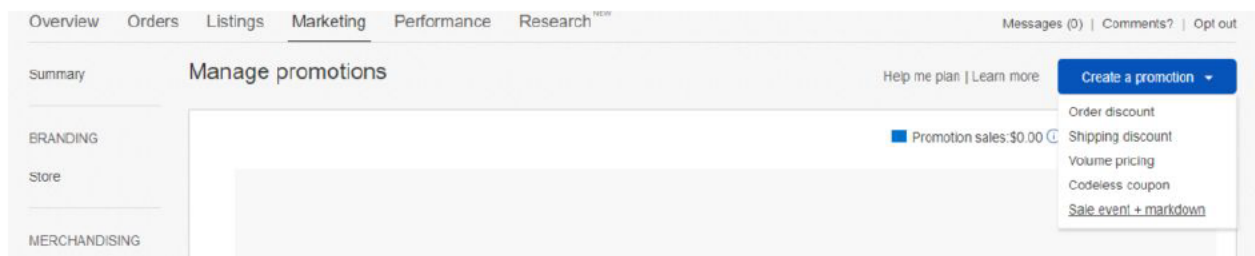
The main content area features a top banner with a tip: 'Use Quick Store Setup to customize your Store and create a unique shopping experience for your buyers.' Below this is a 'Store Usage Information' section showing 'Email marketing' status (No Emails) and 'Number of Subscribers' (No Subscribers), with links to 'View my Store' and 'Create Email | Manage'. A 'Promotional Tools' section follows, containing three cards: 'Manage Promotions' (Create and manage offers for your listings), 'Stores Email Marketing' (Send professional looking email newsletters to buyers and trigger repeat sales with Stores Email Marketing), and 'Markdown Manager' (Drive buyer excitement by creating a Sale that discounts the prices of your items).

At the bottom, there are three more cards: 'Promotional Flyer' (Create custom Promotional Flyers to include with buyer packages that highlight featured items or specials), 'Listing Frame' (Add your Store header, search, category navigation to all of your item pages in one click), and 'Write a Guide' (Drive more buyers to your Store and increase sales by writing a buying guide that demonstrates your expertise). A final note at the bottom right says 'Activate Windows' with a link to 'Go to Settings to activate Windows'.

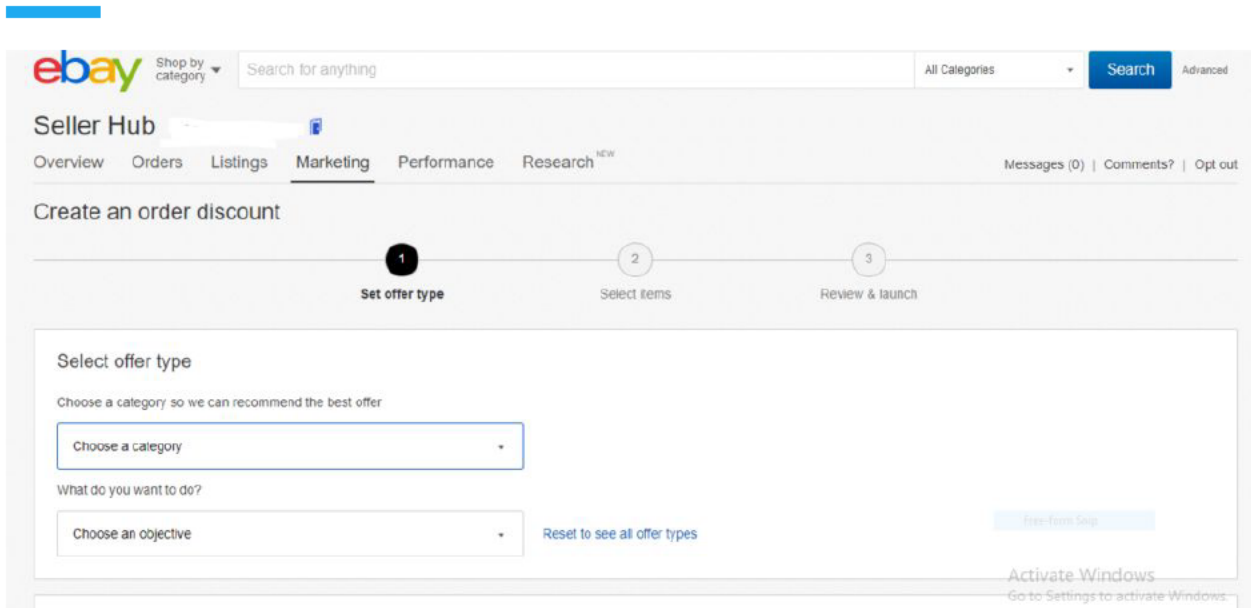
එතනදී ඔයාට පහලින් තියෙන interface එක බලාගන්න පුළුවන්. මෙතනදී ඔයාට ජේනවා ඇති ඔයාගේ store එකේ තවමත් කිසිම item එකක් වෙනුවෙන් offer එකක් දීලා නැහැ කියන එක. එහෙනම් ඔයාට අලුතින්ම offer එකක් create කරගන්න නම් “Create a Promotion” කියන button එක click කරන්න වෙනවා.



මෙතනදී ඔයාට පහලින් තියෙන drop-down menu එක බලාගන්න පුළුවන්.



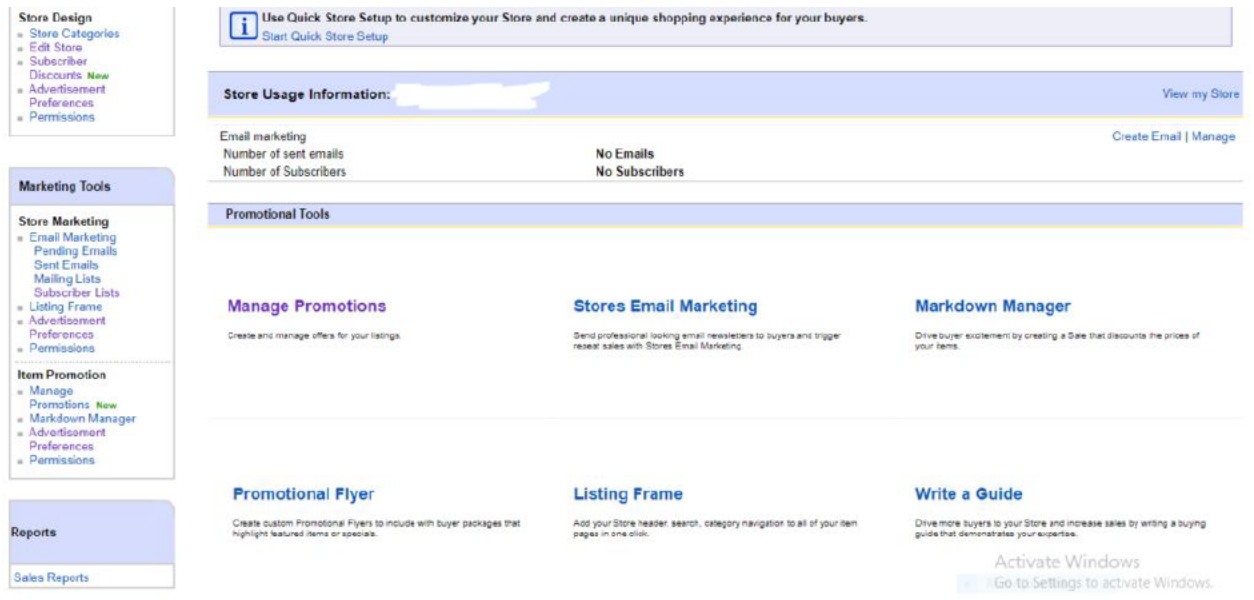
මම මෙතනදී මුලින්ම order discount කියන section එකට යනවා. දැන් ඔයාට පියවර කීපයක් ඔස්සේ බොහොම පහසුවෙන් order discount එකක් create කරගන්න පුළුවන්. එතනදී ඉස්සෙල්ලම ඔයා discount එක ලබා දෙන item එකේ category එක select කරන්න. ඊට පස්සේ ඒ category එකේ අදාළ item එක select කරලා කොච්චරක ප්‍රතිශතයක් සහිත offer එකක්ද ලබා දෙන්නේ කියන එක සඳහන් කරලා අවසානයට save කරන්න තමයි තියෙන්නේ.



ඉතින් මේ විදියට එකේක seasons වලට අදාලව ඔයා list කරන items වලට ඔයාට මේ විදියට offers ලබා දෙන්න පුළුවන්. ඒ වගේම ඔයා ලබා දෙන offers පිළිබඳව ඔයාගේ customersලව දැනුවත් කරන්නත් ඔයා වග බලා ගන්න ඕන. ඒ සඳහා ඔයාට email marketing ක්‍රමය බාවිතා කරන්න පුළුවන්කම තියෙනවා. ඒ ගැනත් අපි ඉදිරියේදී කතා කරමු. ඒ වගේම තමයි offers වලට අමතරව coupons ලබා දෙන එකත් dropshipping වලදී ගොඩක් වැදගත් වෙනවා. ඒ ගැනත් අපි ඉදිරියේදී කතා කරමු.

ඕනම business එකක sales වැඩි කරගන්න එක අපිට නිකම් ඉඳලා කරන්න බැහැ කියන එක අපි හැමෝම දන්නවා. ඒ සඳහා අපිට business එක මාකට් කරන්න වෙනවා. Email marketing කියලා කියන්නේ business එකක් මාකට් කරන්න තියෙන එක ක්‍රමයක්. ඉතින් ඔයාට මේ වැඩේ ebay හරහාම සපයලා දීලා තියෙන එක ගොඩක් හොඳ අවස්තාවක් විදියට හදුන්වන්න පුළුවන්. මම කලින් ලිපියකදී කිව්වා ebay හරහා ඔයාට ඔයාගේ store එකේ newsletter signup box එක ප්‍රදර්ශනය කරන්න අවස්තාව දීලා තියෙනවා කියලා. මේ හරහා ඔයාට ඔයාගේ store එකට customersලව email list එකතු කරගන්න පුළුවන්කම තියෙනවා.

දැන් ඔයා ඉස්සෙල්ලම ඔයාගේ ebay store එකට ගිහින් “Stores Email Marketing”කියන option එකට යන්න.



එතකොට ඔයාට පහලින් තියෙන window එක බලා ගන්න පුළුවන්. ඉතින් ඔයාට පෙනවා ඇති පහලින් තියෙන dashboard එක හරහා ඔයාට email marketing වලට උදව්වෙන හැම feature එකක්ම මෙනත තියෙනවා කියන එක. ඔයාට මේ හරහා ඔයාගේ store එක subscribe කරලා තියෙන පිරිස කොට්ටරක්ද කියන එකවගේම, ඔයා කී දෙනෙක්ට emails යවලා තියෙනවද, තව කීයකට emails යවන්න තියෙනවද කියන හැම එකක්ම විස්තර ඇතුළු බලාගන්න පුළුවන්කම තියෙනවා.

Marketing Tools

Back to Manage My Store Hello, [user]

Marketing Tools

Store Marketing

- Email Marketing
 - Pending Emails
 - Sent Emails
 - Mailing Lists
 - Subscriber Lists
- Listing Frame
- Advertisement Preferences

Item Promotion

- Markdown Manager
- Advertisement Preferences

Store Management

Manage My Store

Reports

Sales Reports

Related Links

Email Marketing: Summary

Promote your Store by creating compelling emails and sending them to subscribers on your mailing lists. Learn more about [email marketing techniques](#). Or, you can learn more about [creating and sending out emails](#).

Create Email Number of free emails left this month: 5000

Pending Emails (0 Pending Emails) View all

Subject	Status	Scheduled Send Date	Frequency	Action
No pending emails.				

Sent Emails (0 Sent Emails) View all

Subject	Sent	Opened	Date Sent	Charge	Action
No sent emails.					

Mailing Lists (0 Mailing Lists) View all

Mailing List	Total Subscribers	Action
All Mailing Lists	0	

Create Mailing List

Subscriber Lists (0 Subscribers) View all

Subscriber User ID	Date Subscribed
No subscriber lists.	

ඒ විතරක් නෙවෙයි ඔයාට මේ හරහා ඔයාගේ email list එක හදාගන්නත් chance එක තියෙනවා. ඒ සඳහා Mailing lists යටතේ තියෙන “create mailing lists” කියන button එක click කරන්න. එතකොට ඔයාට පහලින් තියෙන window එක බලා ගන්න පුළුවන්.

eBay Shop by category Search for anything All Categories Search Advanced

Home > My eBay > Marketing Tools > Email Marketing > Create Mailing List

Email Marketing: Create Mailing List

Name the mailing list that your buyers can subscribe to. Make sure that your mailing list has a descriptive name so that recipients will know what they are subscribing to.

Mailing List Name

Save Cancel

About eBay Announcements Community Security Center Resolution Center Seller Information Center Policies Affiliates Help & Contact Site Map

Copyright © 1995-2020 eBay Inc. All Rights Reserved. [Accessibility](#), [User Agreement](#), [Privacy](#), [Cookies](#), [Do not sell my personal information](#) and [Ad Choices](#)

Norton

දැන් මෙතනට ඔයා ලග තියෙන emails සියල්ලම එකින් එක add කරලා ඔයාට save කරගන්න තමයි තියෙන්නේ. මෙතනදී ඔයාට උපරිම email 5000කින් යුතු email list එකක් විතරයි හදාගන්න අවස්තාව තියෙන්නේ. එතකොට 5000 ඊට වඩා වැඩි email list එකකට එකපාර මේ හරහා email එකක් යවන්න බැරිද කියලා ඔයාට හිතෙන්න

පුලුවන්. ඇත්තටම මේතනදි ඔයාට email 5000ක list එකක් හදාගන්න විතරයි අවසරය තියෙන්නේ.

ඔන්න ඊලගට අපි එනවා Ebay store manage යටතේ තියෙන “Listing frame”කියන කොටසට. මෙතනදි වෙන්නේ මේකයි. ඔයා දන්නවා අපි listing හරහා list කරන හැම item එකක්ම අපේ ebay store එකේ පෙන්වනවා කියන එක මේ වෙද්දි ඔයා දන්නවා. ඉතින් මේ විදියට ඔයා list කරන items ඔයාගේ store එකේ display වෙන්න ඕන කොයි විදියටද කියන එක තීරණය කරන්න ඔන්න දැන් ඔයාට අවස්තාව දීලා තියෙනවා.

The screenshot displays the eBay Store Manager dashboard. On the left, there are two main navigation menus: 'Store Design' and 'Marketing Tools'. The 'Store Design' menu includes options like Store Categories, Edit Store, Subscriber Discounts, Advertisement Preferences, and Permissions. The 'Marketing Tools' menu is expanded, showing 'Store Marketing' (Email Marketing, Pending Emails, Sent Emails, Mailing Lists, Subscriber Lists, Listing Frame, Advertisement Preferences, Permissions) and 'Item Promotion' (Manage Promotions, Markdown Manager, Advertisement Preferences, Permissions). Below these is a 'Reports' section with 'Sales Reports'. The main content area features a top banner with a 'Use Quick Store Setup' button. Below this is a 'Store Usage Information' section showing 'Email marketing' status (No Emails, No Subscribers) and a 'View my Store' link. The 'Promotional Tools' section includes 'Manage Promotions', 'Stores Email Marketing', and 'Markdown Manager'. At the bottom, there are links for 'Promotional Flyer', 'Listing Frame', and 'Write a Guide'. An 'Activate Windows' watermark is visible in the bottom right corner.

පහලින් තියෙන්නේ store manager යටතේ listing frame වලට ගියාම ඔයාට දකින්න ලැබෙන interface එක. ඔයා ebay හරහා store එකක් create කරනකොටම ebay එක විසින් ඔයාගේ selling account එකේ දැනට list කරලා තියෙන items store එකේ list කරන්න ඕන කොහොමද කියන decide එක කරලා තමයි තියෙන්නේ. ඉතින් ඔයා මේ default listing frame එකට අකමැති නම් මෙතනදි ඔන්න ඔයාට ඒක වෙනස් කරන්න අවස්තාව තියෙනවා. ඔයාට ඒ වැඩේට listing frames යටතේ තියෙන “Listing Frame”කියන link එක බාවිතා කරන්න පුලුවන්.

Marketing Tools

Store Marketing

- Email Marketing
- Pending Emails
- Sent Emails
- Mailing Lists
- Subscriber Lists
- Listing Frame**
- Advertisement Preferences

Item Promotion

- Markdown Manager
- Advertisement Preferences

Store Management

Manage My Store

Reports

Sales Reports

Related Links

[My eBay Preferences](#)
[Close My Account](#)

Listing Frame

Use this page to set up a custom listing frame that will be applied to all of your listings. It can include a Store listing header with links to your eBay Store and a left-navigation bar with links to your Store categories.

To make it easy, eBay has automatically selected some frame features for you. You can either accept these selections or choose your own and click **Apply**. Learn more about your listing frame.

Store Header Features

Specify which elements of the custom listing frame you'd like to use.

- ☐ Store header and left-navigation category list (first 30 categories that contain items)
- ☐ Store header only
- ☒ None

Customize your store listing header

Your Store listing header always includes your store name, a link to your store's home page, and your store's colors. Select the other elements that you'd like to include.

- ☒ Store logo
- ☒ Link to "Add to Favorite Stores"
- ☒ Link to "Sign up for Store newsletter"
- ☒ Link to "Items On sale"

Learn more about [Markdown Manager](#).

Example

Your Store Logo

your store name

an eBay store

Add store to favorites | Sign up for newsletter

Category 1 | Category 2 | Category 3 | Category 4 | More

Add a personalized message for buyers

Select a message that will be displayed to buyers.

☐ General	Hi <buyer's name>! If you like what you see, you can find even more great items in my store.
☐ Deals	Welcome <buyer's name>! Check out some of the hot items now on sale in my store.
☐ New arrivals	Welcome <buyer's name>! See some of the new arrivals in my store.

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows.

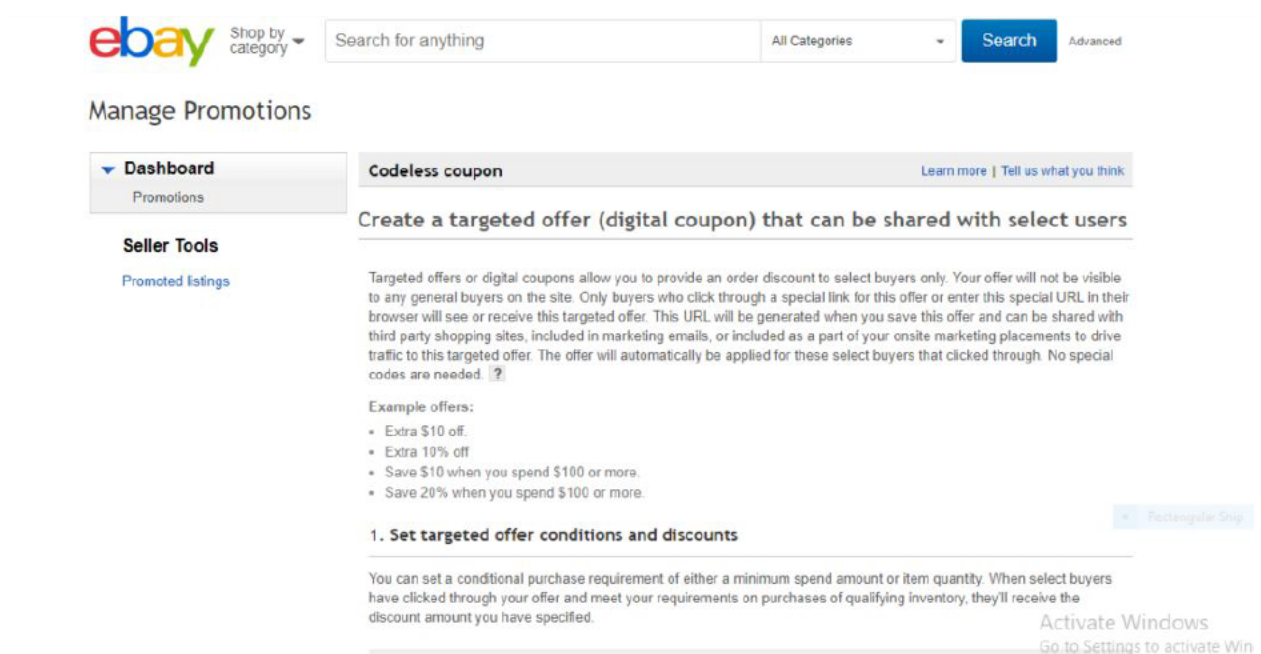
ඊට මතරව ඔයාට store header feature එක, categories සහ logo එක මේ හැම දෙයක්ම ඔයාට කැමති විදියට customize කරගන්න අවස්තාව දීලා තියෙනවා. ඒ වගේම ඔයාට store එකට එන buyer වෙනුවෙන් ඔයාගේ store එකේ welcome message එකක් add කරන්න පුළුවන් වෙන විදියටත් ඔයාට customize කරගන්න පුළුවන්.

Ebay store එකේ manage promotions සම්බන්දව කතා කර. එතනදි අපි ඔයාට product promotion එකක් කරන්නේ කොහොමද කියන එක කියලා දුන්නා. ඉතින් ඊට අමතරව ඔයාට පාවිච්චි කරන්න පුළුවන් promotions වර්ග කීපයක් මෙතනදි තියෙනවා. ඒ අතරින් එකක් තමයි මේ codeless coupon කියලා කියන්නේ. අපි බලමු කොහොමද codeless coupon එකක් ඔයාගේ item එකක් වෙනුවෙන් set කරන්නේ කියන එක.

ඔයාගේ ebay store එකේ manage promotions වලට ගියාම ඔයාට පහලින් තියෙන window එක පෙන්නනවා.



මෙතනදී codeless coupon එක select කරාම ඔයාට පහලින් තියෙන window එකට යන්න පුළුවන්.



මෙතනදී මේ offer එක හැමකෙනෙක්ටම පෙන්න්නේ නැහැ. ඔයා විසින් තෝරගන්න අයට විතරයි මේ offer එක පෙන්න්නේ. මෙතනදී ඔයාට පුළුවන් coupon එක ඇතුලත් කරලා email එකක් යවන්න. එහෙමත් නැත්නම් මේ store එක ඔයාගේ එකේ කොහෙ හරි තැනක ප්‍රදර්ශනය කරන්න. එතකොට ඒ offer එක click කරන කෙනාට විතරයි මේ offer එක ගන්න chance එක තියෙන්නේ. ඒ වගේම තමයි ඔයාට මේ offer එක ගන්න සම්පූර්ණ කරන්න ඕන conditions මොනවිද කියන එක මෙතනට දෙන්න පුළුවන්. පහලින් තියෙන්නේ ඒ විස්තර ටික.

1. Set targeted offer conditions and discounts

You can set a conditional purchase requirement of either a minimum spend amount or item quantity. When select buyers have clicked through your offer and meet your requirements on purchases of qualifying inventory, they'll receive the discount amount you have specified.

Minimum order
(Example: Spend \$50 or more)

Minimum quantity
(Example: Buy at least 3 items)

Select minimum purchase amount: --- ▼

Select a discount:

☒ Purchase discount (Example: Save \$10) --- ▼

☐ Percentage discount (Example: 20% off)

The discount can be applied only once per transaction ?

☐ Yes

☒ No

Preview: -offer preview area-

2. Choose qualifying items for your targeted offer | Minimum requirements for items to be included in an offer

Select items that are eligible for this targeted offer.

Rectangular Snip

☒ Restrict inventory by rules

[Create inclusion rule](#) | [Create exclusion rule](#)

Activate Window
Go to Settings to activate

ඊළඟට ඔයාට මේ offer එකට select වෙන්නේ මොන itemsද කියන එක මෙනෙදි සඳහන් කරන්න පුළුවන්.

2. Choose qualifying items for your targeted offer | [Minimum requirements for items to be included in an offer](#)

Select items that are eligible for this targeted offer.

☒ **Restrict inventory by rules**

[Create inclusion rule](#) | [Create exclusion rule](#)

☐ **Restrict inventory by SKUs**

☐ **Restrict inventory by Item IDs**

3. Describe the items that are eligible for the targeted offer

Enter a brief description of what is eligible for the offer. If possible, this should include category and brands of the merchandise included in the offer, see examples below. This is displayed to shoppers, see preview area below. You have a 50 character limit.

Enter description:

Examples:

1. Brand & categories: On Michael Kors hand bags & shoes
2. All brands - Coach, DKNY, Christian Dior & Chloe
3. Subset of brands - Top brands including Nike, Adidas & Puma
4. Categories - Consumer electronics & TVs

Preview -offer preview area-

Marked down item price reflects all savings. Items provided by **quickmarket-official**.

Activate Windows
Go to Settings to activate Wi

අවසානයට මේ offer එක කොච්චර කාලයක් තියෙනවද කියන එක ඔයාට මෙනන්දි දෙන්න පුලුවන්.

4. Schedule your targeted offer

Select a start date and end date for your offer. Discounts will only be applied during this time period as long as the buyer has started the checkout process. As the offer comes to an end, a countdown will be presented on the offer page to create a sense of urgency.

Enter offer title:

(Example: Summer sale)

Start date:

PDT

 Or ☒ Start immediately

End date:

PDT

By submitting this form, you acknowledge that you've reviewed and accepted [eBay Promotions Manager's Terms and Conditions](#).

Submit

Save as draft

Cancel

[Help](#) | [Buy Hub](#) | [Security Center](#) | [Resolution Center](#) | [Buyer Tools](#) | [Policies](#) | [Stores](#) | [Site Map](#) | [Help](#) | [eBay official time](#)

Inc. All Rights Reserved. Designated trademarks and brands are the property of their respective owners. Use of this Web site constitutes acceptance of the [eBay](#) [Policy](#).

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows

ඉතින් මේ විස්තර ඔක්කොම දීලා ඊට පස්සේ submit button එක click කරන්න තමයි තියෙන්නේ.

ඊලගට අපි එනවා Manage promotions යටතේ තියෙන තවත් promotions වර්ග කීපයකට. ඔයාගේ ebay එකේ manage promotions යටතේ ඔයාට volume pricing සහ sale event+markdown කියලා තවත් වර්ග promotions දෙකක් හම්බ වෙනවා.

Overview Orders Listings Marketing Performance Research

Messages (0) | Comments? | Opt out

Summary Manage promotions Help me plan | Learn more Create a promotion

BRANDING Promotion sales \$0.00

Store

MERCHANDISING

Order discount Shipping discount Volume pricing Codeless coupon Sale event + markdown

ඒ අතරින් ඉස්සෙල්ලම අපි volume pricing කියන promotion category එකට ගියොත්, මෙතනදි ඔයාට තියෙන්නේ items කීපයක් ගත්තම ලබා දෙන offer එකක්. උදාහරණයක් විදියට ඔයා target කරන item එකෙන් ඔයාගේ buyer item 5ක් ගන්නවා නම් එයාට 5%ක offer එකක් ලබා දීමක් තමයි මෙතනදි සිද්ද වෙන්නේ. ඉතින් ඔයාට පුලුවන්කම තියෙනවා කොච්චර offer එකක්ද දෙන්නේ, item කීයක bulk එකක් ගත්තමද මේ offer එක දෙන්නේ කියන මේ දේවල් තීරණය කරන්න.

The screenshot shows the 'Volume Pricing' configuration interface. Key elements include:

- Offer name:** A text field containing 'Volume pricing 20200406145636952' and a character count of 58/90.
- Pricing tiers:** A section with four rows for different purchase quantities:
 - Buy 1 item, no discount
 - Buy 2 or more and save 5 % off each item
 - Buy 3 or more and save -- % off each item
 - Buy 4 or more and save -- % off each item
- Inventory:** A section with an 'Add Inventory' link and a checkbox for 'Apply discount to single item only'.
- Date range:** A section with a date range from 'Apr 06, 2020' to 'Apr 06, 2023' and a time zone of '7:56am PDT'.

ඊලගට අපි යනවා sale event+markdown කියන promotion එකට. මෙතනදි වෙන්නේ ඔයා තෝරගන්න item එකකින් 20,30,40 හෝ ඔයා තීරණය කරන items ගානක් එකවර මිලදී ගන්න කෙනෙක් වෙනුවෙන් ලබා දෙන offer එකක්. ඒ වගේම තමයි මෙතනදි ඔයාට item limit එකක් වගේම, price limit එකකුත් මෙතනදි කරන්න පුලුවන්.

Overview Orders Listings **Marketing** Performance Research^{NEW} Messages (0) | Comments? | Opt out

Create a sale event

- 1 Set discount**
- 2 Select items
- 3 Review & launch

Choose your discount

☒ Take % off each item

[Add another discount level](#)

☐ Take \$ off each item

☐ Offer free shipping for all discounted items (applies to first domestic shipping service)

Create a sale event with a percentage off discount. Add up to 10 levels of discounts in a single sale event.

e.g. Save up to 50% on designer accessories or Save 20% off designer handbags

You'll choose the inventory for each level of discount in the next step.

[Rectangular Ship](#)

Select items

Activate Windows

ඒ කියන්නේ ඔයා තෝරගන්න item එකෙන් \$20කට වඩා වැඩි මිලකට මිලදී ගන්න buyer කෙනෙක් වෙනුවෙන් ලබා දෙන offer එකක් විදියට මේක පෙන්වන පුලුවන්. මේ offer එක ඔහුම customer කෙනෙක්ට අදාළ item එකේ logistic dashboard එකේ පෙන්වුම් කරනවා.

වසාන වශයෙන් Ebay store එක ගැන කියන්න තියෙන්නේ, ebay හරහා ඔයා නිර්මාණය කරන ලද store එක ඔයට කැමති විදියට වගේම බොහොම ආකර්ශණීය විදියට වෙනස් කරගන්න බාවිතා කරන්න පුලුවන් features බොහෝමයක් ඒ තුල අන්තර්ගත වෙලා තියෙනවා. ඒ අතරින් බොහොම සීමිත features කීපයක් ගැන පමණයි අපි කතා කරේ. නමුත් ඊට අමතරව ඔබට බාවිතා කල හැකි features බොහෝමයක් තියෙනවා.

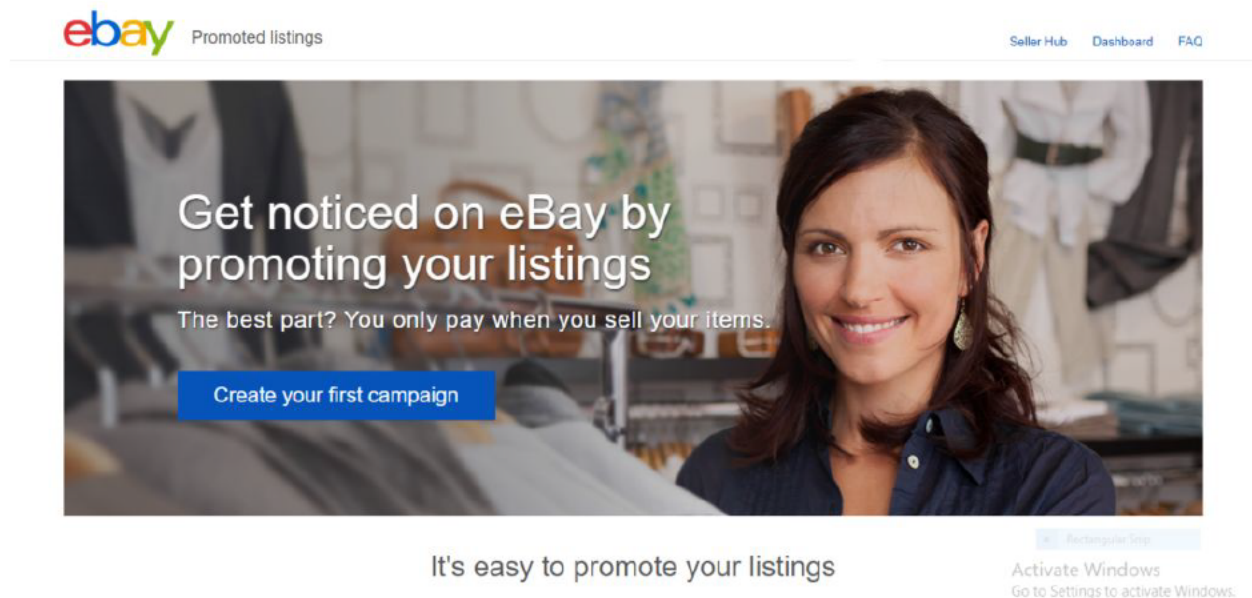
මේ හැම feature එකක්ම බාවිතා කරන්න කියලා මම ඔබට මතක් කරන්න කැමති. ඒ මොකද කියලා කියනවා නම් ඔයා ebay store එක ගන්නකොට monthly subscription එකක් නම් ගත්තේ ඔයට හැම මාසෙකටම ඔයාගේ store එක වෙනුවෙන් යම් මුදලක් වියදම් කරන්න සිද්ද වෙනවා. ඒ නිසා ඔයා monthly හෝ annually කියන මේ මොන subscription plan එක අරගෙන තිබුණත් අනිවාරෙන්ම ඔයට එකේන් ගන්න පුලුවන් උපරිම ප්‍රයෝජනය ගන්න.

මොකද අපිට ebay හරහා drop shipping කරන්න store එකක් අත්‍යවශ්‍ය වෙන්නේ නැහැ. ඔයාට ebay selling account එකක් පමණක් තියාගෙන drop shipping කරගෙන යන්න කිසිම බාදාවක් නැහැ. එහෙනම් ඔයා සල්ලි දීලා ebay store එකක් මිලදී ගන්නේ මොකටද? මොකද නිකමිම selling account එකක් හරහා ඔයාට යොදාගන්න බැරි features, marketing tools වගේම බොහෝමයක් ඔබට මේ හරහා ලැබෙනවා. එන්න ඒ වෙනුවෙන් තමයි ඔබ මුදල් ගෙවන්නේ ඒ නිසා ඔය ගෙවන මුදලට ගැලපෙන විදියට ප්‍රයෝජනය ගන්නේ නැත්නම් ඒකෙන් වැඩක් වෙන්නේ නැහැ. ඒ නිසා ඔබට ලැබිලා තියෙන අවස්තාවෙන් උපරිම ප්‍රයෝජනය ගන්න කියන එක මතක් කරන්න ඕන.

Promote Ebay listed items

අපි ගොඩක් වෙලාවට ebay එකේ මොකක් හරි item එකක් search කරන්න ගියාම අපි දකිනවා ebay හරහාම promote කරලා තියෙන items. ඉතින් ඔයාගේ item එකත් මේ විදියට promote කරන්නේ කොහොමද කියන එක තමයි අද මම ඔයාට කියන්න සූදානම් වෙන්නේ.

ඔයාට මෙන්න මේ link(<https://pls.ebay.com/plsweb/plwelcome>) එක හරහා ගියාම පහලින් තියෙන landing page එක බලාගන්න පුළුවන්.



ebay Promoted listings

Seller Hub Dashboard FAQ

Get noticed on eBay by promoting your listings

The best part? You only pay when you sell your items.

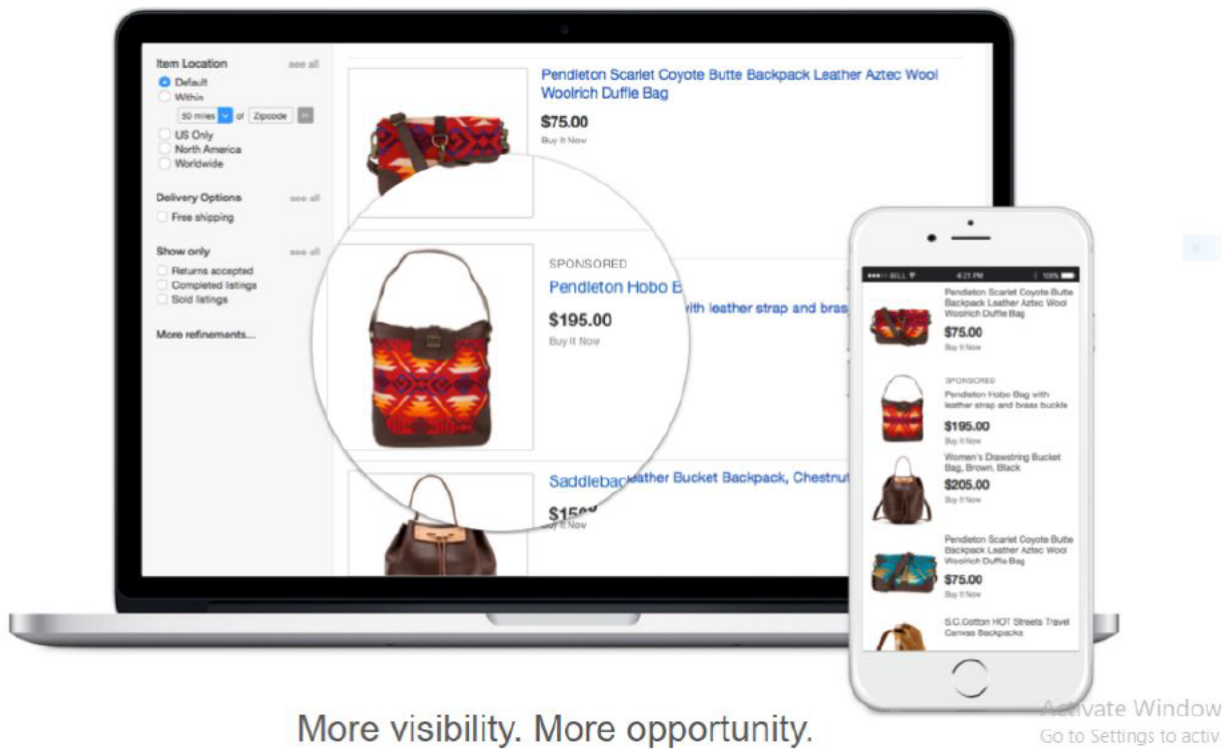
Create your first campaign

It's easy to promote your listings

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows.

ඔයාට මේ dashboard එක පාවිච්චි කරලා ඔයාගේ item එකක් ebay එක හරහා promote කරන්න පුළුවන්. ඔයාගේ item එක promote කරාට පස්සේ ඒ item එක ebay එකේ පෙන්නන්නේ පහලින් තියෙන විදියටයි. දැනටත් ඔයා මේ වගේ sponsored ad ebay එකේ ඕන තරම් දැකලා ඇති. ඉතින් ඔයාගේ item එකත් මේ වගේ sponsored

කරන්න නම් ඔයාට ඉහලින් තියෙන create your first campaign කියන button එක click කරන්න.



දැන් ඔයාට පහලින් තියෙන window එක බලාගන්න පුළුවන්. මෙතනත් ඔයා list කරලා තියෙන එක individual item එකක් sponsor කරන්න වගේම, ඔයාට කැමති නම් bulk එකක් උනත් sponsor කරන්න chance එක තියෙනවා. මම “select listing individually” කියන button එක click කරනවා.

How do you want to create your campaign?



See eligible listings and select which ones to promote.

Select listings individually

[See how it works \(1:28\)](#)

OR



Promote listings in bulk by category or with .csv upload.

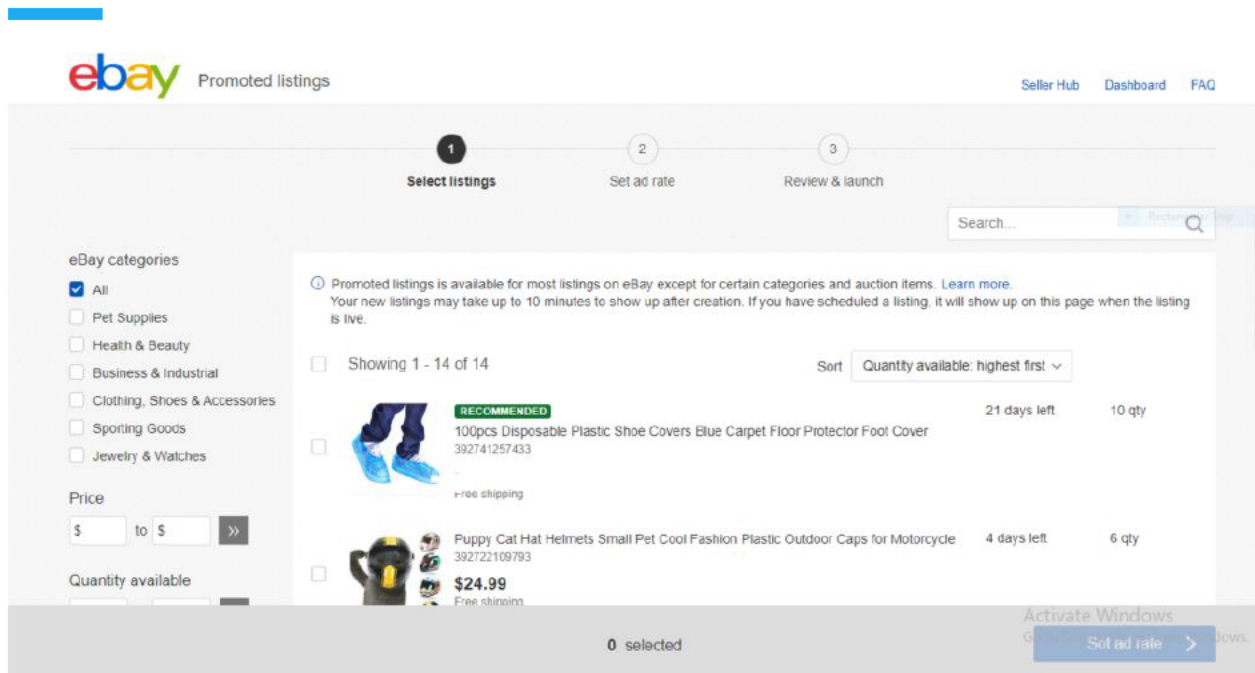
Select listings in bulk

[See how it works \(1:24\)](#)

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows.

දැන් ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ මෙතන recommended කරලා තියෙන item එක ඉස්සරහින් තියෙන check box එක click කරලා “Set ad rate” කියන button එක click කරන්න.



මෙතනදී list කරලා තියෙන වලින් promote කරන්න ඕන එක මොකද්ද කියන ebay එක විසින්ම recommended කරනවා. ඒක නිසා ඔයාට හිත හිත ඉන්න දෙයක් නැතුව ලේසියෙන්ම අදාල item එක sponsor කරන්න පුළුවන්.

selling limit වැඩි කරගන්නා ආකාරය

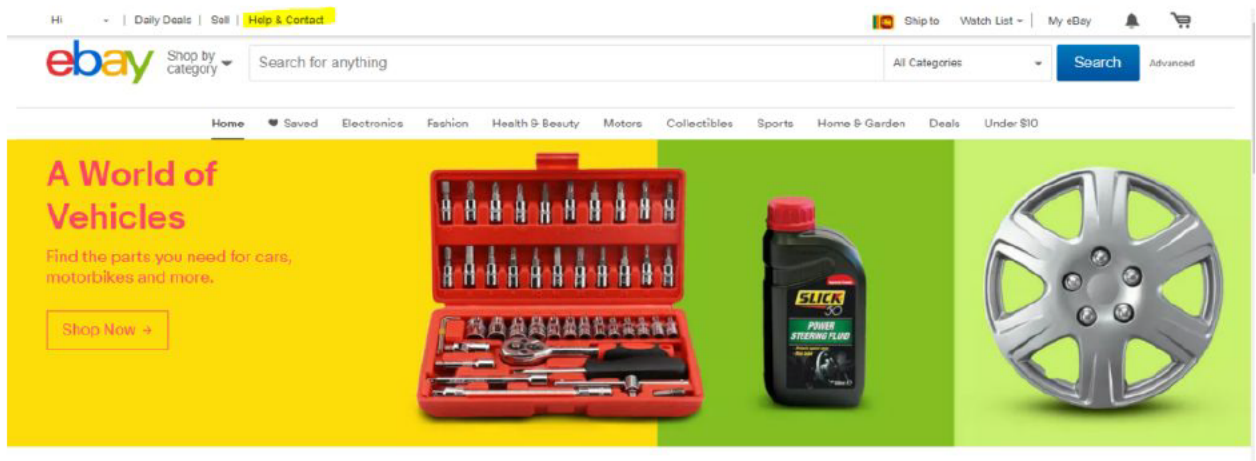
Ebay හරහා dropshipping කිරීමේදී වැදගත් වෙන තවත් එක කාරණාවක් තමයි selling limit එක කියලා කියන්නේ. ඔයා අලුතින්ම ebay හරහා store කරන්න පටන් ගන්නකොට ඔයාට items දහයක් විතරයි list කරන්න පුළුවන් වෙන්නේ. මේ කාරණාව මේ වෙද්දී ඔයා දන්නවා. ඉතින් මෙතන items 10 limit එක කියලා කියන්නේ මාසෙකට items 10ක් වත්, එක item එකකින් quantity එක දහයක්වත් නෙවෙයි. ගොඩක් දෙනා මේක වැරදියට තමයි තේරුම් ගන්නේ.

උදාහරණයක් විදියට අපි හිතමු ඔයා එක item එකකින් item quantity එක 3ක් දැම්මා කියලා ඒ කියන්නේ ඔයාට තිබුණ items 10ත් ඔයා items 3ක් list කරලා ඉවරයි තව ඔයාට items 7යි list කරන්න පුළුවන් කියන එකයි. නමුත් ඇත්තටම මෙතනදී ඔයාට items 10ක්ම list කරන්නත් දෙන්නේ නැහැ 9ක් list යනකොට ඔයාගේ listing එක full වෙනවා.

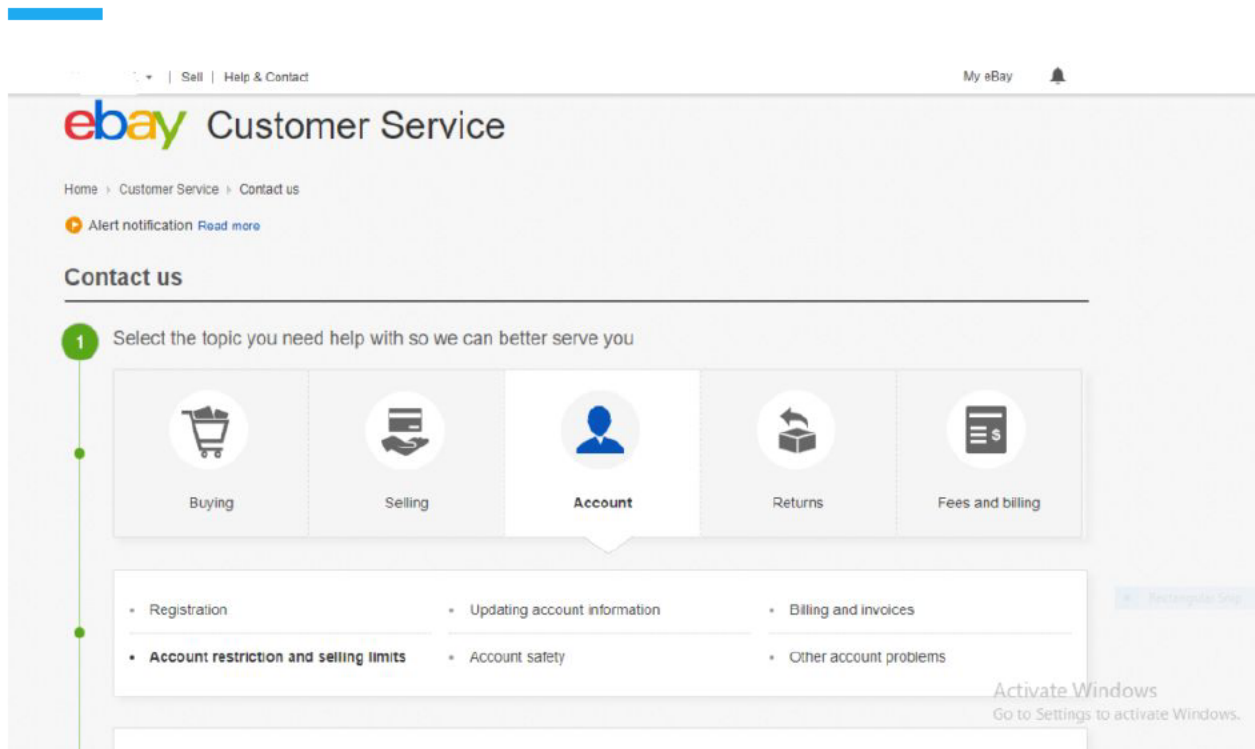
ඉතින් ඇත්තටම අපිට මේ item 10ත් ලොකු දෙයක් කරන්න පුළුවනිම කමක් නැහැ. අන්න ඒ නිසා ඔයාට වැඩිපුර items ගානක් list කරන්න නම් selling limit එක වැඩි කරගන්න සිද්ද වෙනවා. ඒ වැඩේ කොහොමද කරන්නේ? ඒ සඳහා ඔයා ebay එකේ agent කෙනෙක් එක්ක කතා කරන්න සිද්ද වෙනවා. ඒ හරහා ඔයාට selling limit එක

වැඩි කරගන්න පුළුවන්. නමුත් selling limit එක වැඩි කරගන්න request කරන්න කලින් ඔයාගේ දැන් selling limit එක වන items 10 full කරගෙන ඉන්න ඕන. ඊට පස්සේ selling limit එක වැඩි කරගන්න request කරන්න තමයි තියෙන්නේ. ඒ වැඩේ කරන විදිය අපි ඊලගට කියලා දෙන්නමි.

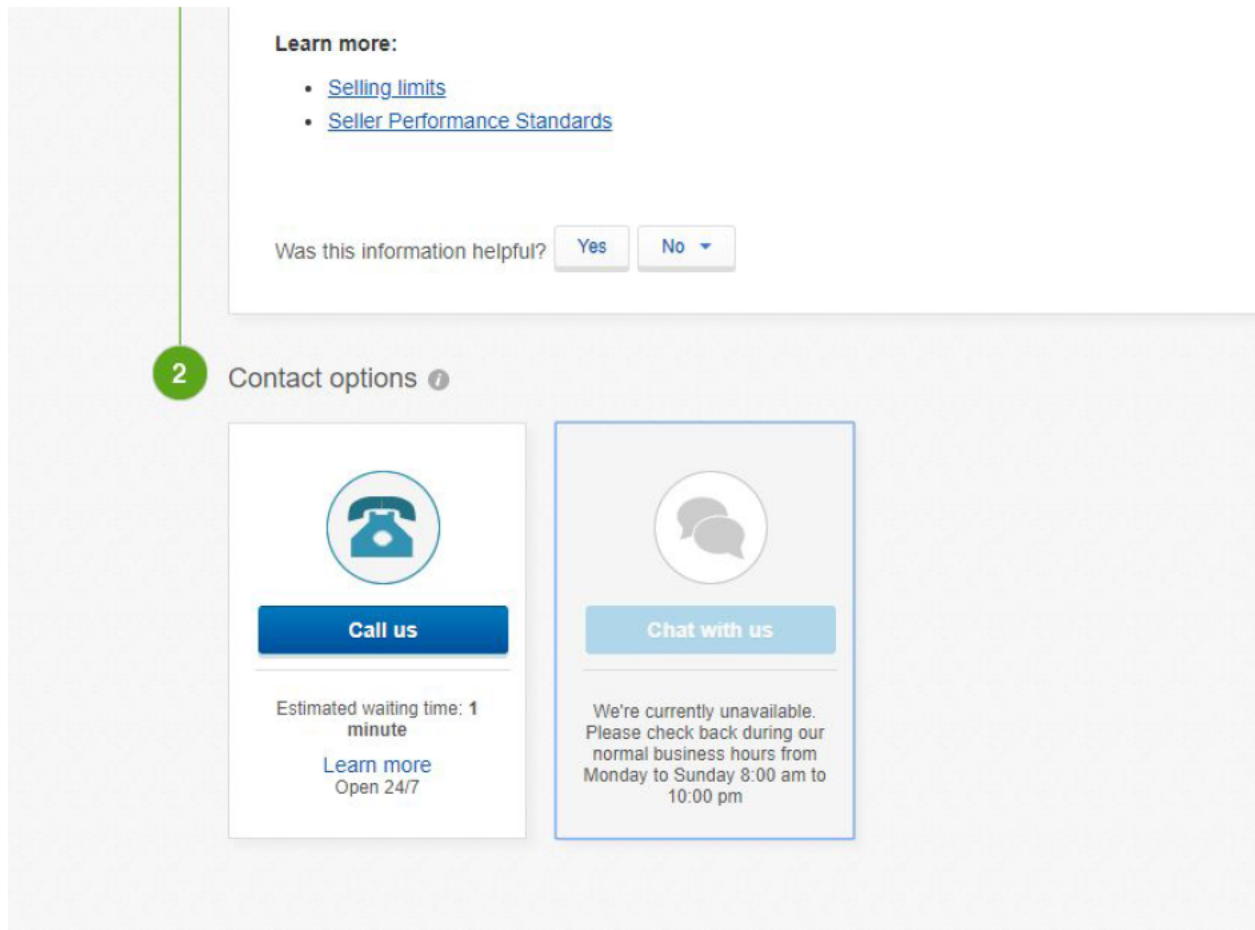
දැන් ඔයා දන්නවා items දහයක selling limit එකකින් අපිට මුකුත් කරන්න බැහැ කියන එක. අන්න ඒ නිසා අපිට selling limit එක වැඩි කරගන්න සිද්ද වෙනවා. ඒ සදහා ඔයාට ebay එකේ agent කෙනෙක්ව සම්බන්ද කරගන්න වෙනවා කියලා මම කිව්වා. ඒ සදහා ඔයාට ebay account එකට log වෙලා, help & contact center එකට යන්න.



ඊට පස්සේ ඔයාට පහලින් තියෙන interface එක බලාගන්න පුළුවන්. පහලින් තියෙන window එකේ පහලට scroll කරගෙන ගියාම ඔයාට ebay එකට call කරන්න සහ chat කරන්න option එකක් බලාගන්න පුළුවන්. ඒ වගේම තමයි ඔයාගේ දැනට තියෙන items 10 limit එක full උනාමත් ඔයාව මේ window එකට redirect වෙනවා.



පහලින් තියෙන්නේ ebay එකේ contact options දෙක. මෙතනදි ඔයා ebay එකේ agent කෙනෙක් එක්ක chat කරනවා නම් US time එකට අනුව ඔයාට දවල් වෙලාවක නෙවෙයි රෑට තමයි chat කරන්න වෙන්නේ.

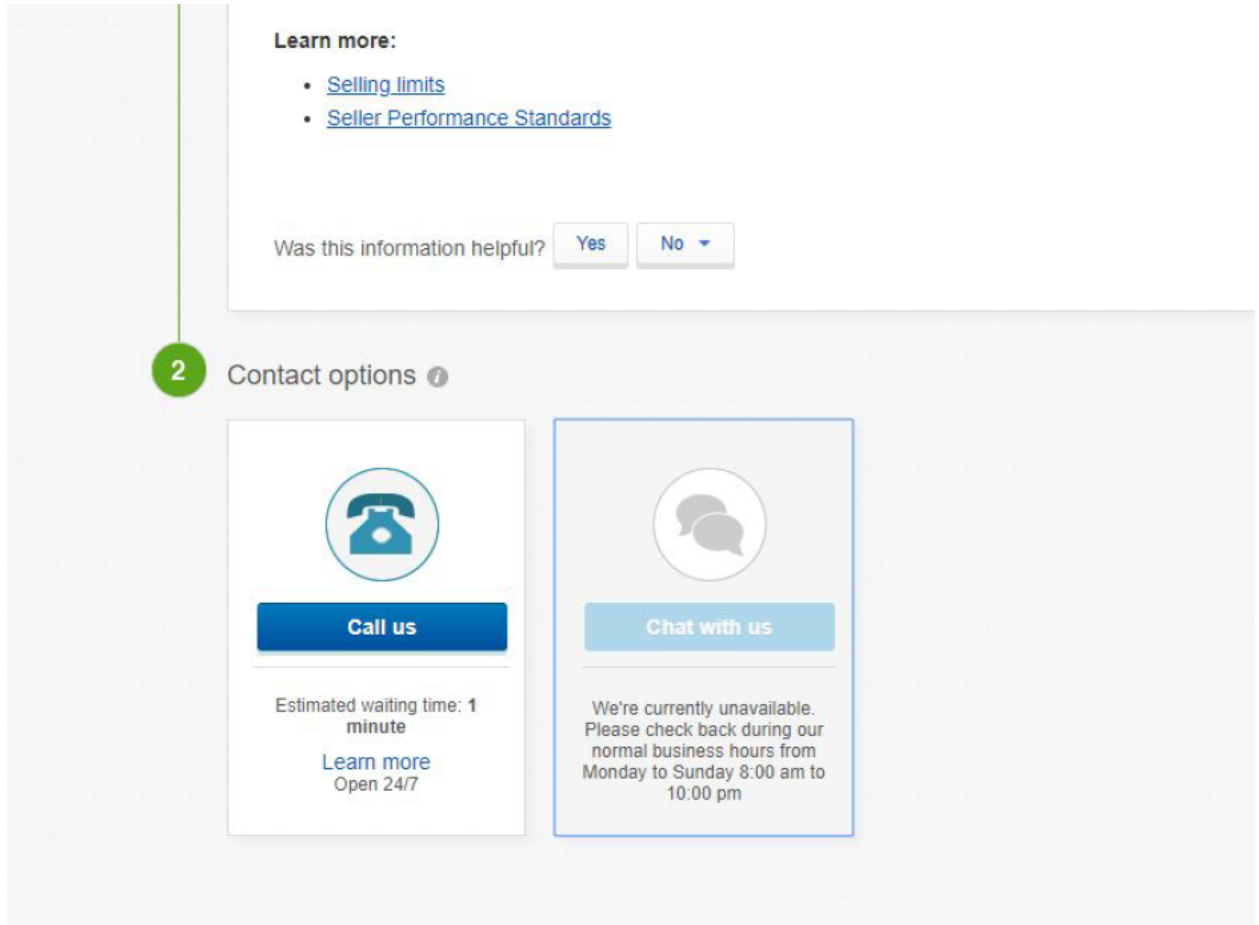


ඉතින් මේ විදියට ebay එකේ agentට chat කරාම කියන්නේ මොනද කියන එක සහ call එකක් දීලා selling limit එක වැඩි කරගන්නවා නම්, ඒ වැඩේ කරන්නේ කොහොමද කියන එකත් අපි ඊලගට කතා කරමු.

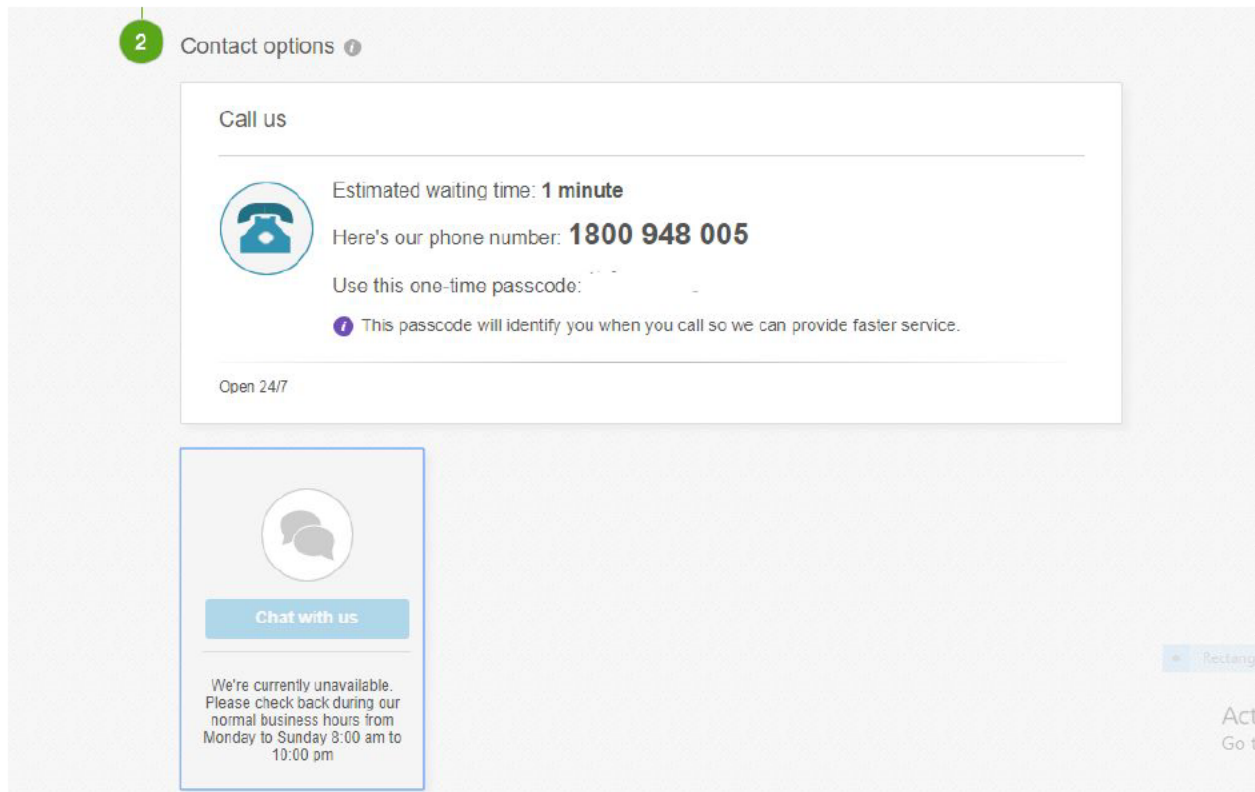
ebay එක හරහා selling limit එක වැඩි කරගන්න නම් ඔයාට ebay එකට call එකක් දෙන්න හෝ ebay agent කෙනක් එක්ක chat කරන්න වෙනවා කියලා මම ඔයාට කලින් ලිපියෙදි කිව්වා.

ebay එකට call එකක් කරලා selling limit එක වැඩි කරගෙන්නේ කොහොමද කියන එක තමයි අද මම ඔයාට කියන්න ලැස්ති වෙන්නේ. මේ සදහා ඔයාට help center

එකට ගිහින් ඊට පස්සේ පහලින් තියෙනවා වගේ **contact options** එකට යන්න. ඊට පස්සේ “call us” කියන button එක click කරන්න.



ඊට පස්සේ ඔයාට පහලින් තියෙන **interface** එක බලාගන්න පුළුවන්. දැන් ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ මෙතන පහලින් තියෙන **number** එකට **call** එකක් දෙන්න. එතනදි ඉස්සෙල්ලම ඔයාගේ **passcode** එක අහනවා. ඒක කිව්වට පස්සේ ඔයා **call** කරපු **reason** එක අහනවා. එතනදි **selling limit** එක වැඩි කරගන්න කියලා කියන්න.



ඊට පස්සේ ඔයාට ebay agent කෙනෙක්ට යොමු කරනවා. එයාට කියලා ඔයාට selling limit එක වැඩි කරගන්න පුළුවන්. ඔන්න ඔය විදියට ඔයාට selling limit එක වැඩි කරගන්න පුළුවන්කම තියෙනවා.

මේ වෙද්දී ඔයා ebay හරහා selling limit එක වැඩි කරගන්නේ කොහොමද කියන එක දන්නවා. call කරලා නැත්නම් chat කරලා ඔයාට මේ වැඩේ පහසුවෙන් කරගන්න පුළුවන්. මේ විදියට selling limit එක වැඩි කරන්න කියලා request කරාම පලවෙති අවස්තාවේ ඔයාගේ selling limit එක කීයක් දක්වා වැඩි වෙනවද? මෙතනදී ඔයාට 60ක් දක්වා selling limit එක වැඩි කරගන්න පුළුවන්කම තියෙනවා. ඒ වගේම monthly allowance එක \$2500ක් දක්වා වැඩි කරලා දෙනවා. ඒ වගේම තමයි දින 30ක් යනකම් ඔයාගේ performance එක එයාලා ඊට පස්සේ monitor කරනවා. ඔයාට නැවත selling limit එක වැඩි කරගන්න පුළුවන් වෙන්නේ මේ ඔයාගේ performance එක අනුවයි. නමුත් ඇත්තටම ඔයාට දින 30ට කලින් ආපහු කතා කරලා selling limit එක වැඩි කරගන්න බැරි කමක් නැහැ. ඒ නිසා මේ සඳහා නිශ්චිත time period එකක් වගේම rule එකක් නැහැ. ඔයාගේ performance අනුව ඔයාට selling limit එක වැඩි කරගන්න

පුලුවන්කම ලැබෙනවා. මෙතනදී වැදගත් වෙන්නේ ඔයා හොඳ Products තෝරා ගැනීම කියන කාරණාවයි. ඔයාට trending items වගයක් මේ විදියට list කරන්න පුලුවන් නම් දිගටම ඔයාට orders එන්න පටන් ගන්නවා. ඒ නිසා item එකක් list කරනකොට ගොඩාක් සැලකිලිමත් වීම වැදගත් වෙනවා. ඇත්තටම අමාරුම වැඩෙන් ඒකම තමයි. ඔයාට මේ සදහා තරමක් ලොකු කාලයක් වැය කරන්න සිද්ද වෙනවා. නමුත් එහි ප්‍රතිපලය ඔබට ඉදිරියේදී ලබා ගන්න පුලුවන්කම තියෙනවා. ඒ නිසා මේ සදහා කාලය ගන්න. item එකක් list කරන්න කලින් ඒ පිළිබඳව ගැබුරින් අදයනය කරන්න. නිකමිම හිතුන හිතුන items list කරන්න යන්න එපා. ඒ වගේම ඔයා items list කරාට ඔයාට එන orders වලට සම්පූර්ණව ඔයා වගකියන්න ඕන කියන එක මතක තියාගන්න. order එකක් deliver වෙලා නැත්තම් ඒකේ case එක එන්නේ ඔයාට ඒ නිසා හැම දේ ගැනම කල්පනාවෙන් වැඩ කරන්න. Buyer එක්ක හොඳ සම්බන්ධතාවයක් තියාගන්න.

Ebay Address verifying කිරීම

අපි කලින් ලිපි ඔස්සේ ඔයාගේ selling limit එක වැඩි කරගන්නේ කොහොමද කියන එක ඔයාට කියලා දුන්නා. ඉතින් මේ විදියට ebay හරහා selling limit වැඩි කරගන්න ebay agent කෙනෙක් එක්ක ඔයා chat කරද්දි. එයා ඔයාගේ විවිද ප්‍රශ්න අහනවා. සමහර අවස්තා වලදි ඔයා මේ විදියට ලබා දෙන පිලිතුරු නිසා එයාට ඔයාගේ account එක ගැන සැකයක් හිතෙන්න පුළුවන්. මේ විදියට ඔයා පිලිබඳව සැකයක් මතු උනොත් එහෙම එයා කියනවා ඔයාට document verify කරන්න කියලා. මෙන්න මේ විදියේ ප්‍රශ්නයක් ඔයාට මතු වෙලා නම් තියෙන්නේ මේ වෙලාවේ. ඉස්සෙල්ලම මේකට බය වෙන්න එපා. මේ වෙද්දි ඔයාට email එකක් ලැබිලා ඇති ඔයාගේ name එකයි, address එකයි verify කරන්න කියලා.

ඒ වගේම මේ දෙක verify කරන්න ඔයාගේ driving license එක සහ ඔයාගේ bank statement එකක් ඉල්ලලා ඇති ඔයාගේ billing address එක verify කරන්න. මේ දෙකම scan කරලා ඔයාට fax කරලා එවන්න කියලා fax number එකකුත් දීලා ඇති.

ඉතින් ඔයාට මේ email එකට උත්තර දෙන්නම වෙනවා. ඒ වගේම මෙතනදි ඔයාගේ email address එකයි, selling ID එකයි අහනවා. මේ සියලු තොරතුරු ඔයා ලබා දෙන්න ඕන. එහෙම උනොත් විතරයි ඔයාට මෙතනින් එහාට account එක පවත්වාගෙන යන්න පුළුවන් වෙන්නේ.

ඒ වගේම name එක verify කරන්න driving license එක වෙනුවට ID එක scan කරලා යවන්න බැරිද කියලා අපෙන් අහලා තිබුනා. ඇත්තටම මෙතනදි ඔයාගේ name එක English වලින් තියෙන government document එකක් තමයි යවන්න ඕන. පරණ ID ගොඩක් එවයේ name එක සිංහලෙන් තියෙන්නේ. ඒ නිසා ඒක පිලිගන්න පුළුවන් document එකක් වෙන්නේ නැහැ. ඔයාට driving license එක වෙනුවට passport එකේ scan copy එකක් යවන්න නම් පුළුවන්. ඊලගට අපෙන් අහලා තිබුන තවත් ප්‍රශ්නයක් තමයි, මේ documents verify කරන්න, fax කරන්නම ඕනද කියන එක. මොකද මේ

දවස් වල fax කරනවත් එලියට බහින එකත් අවදානම් නිසා. නැහැ ඔයාට මේ සදහා වෙන විකල්පයක් තියෙනවා.

ඉතින් මේ වෙද්දි ඔයන් මේ ප්‍රශ්නට මුහුණ දීලා නම් තියෙන්නේ. ඔයාගේ ebay account එකේ selling limit එක වැඩි කරගන්න නම් documents verify කරන්න කියලා ඔයාට දැනුම් දීමක් කරලා නම් තියෙන්නේ, මේ වෙලාවේ කලබල වෙලා account එක delete කරලා අලුතින් account එකක් එහෙම හදන්න ලැස්ති වෙන්න එපා. මොකද මේක ඔයාගේ වරදක් නෙවෙයි. ගොඩක් වෙලාවට අලුතින් හදන ebay selling account වල මේ ප්‍රශ්නේ ගොඩක් දුරට මේ වෙද්දි අහනවා. මොකද ebay එක අලුතින් selling account හදන sellersලට trust කරනවා අඩුයි. එහෙම වෙලා තියෙන්නෙත් සමහරු කරන හොර වැඩ නිසාම තමයි. ඒ නිසා ඔයාගේ අනන්යතාවය මෙතනදි ඔප්පු කරන්න බය වන්න එපා. මේ පොඩි වැඩේ කරාම අනිවාරෙන්ම ඔයාගේ selling limit එක වැඩි කරලා දෙනවා.

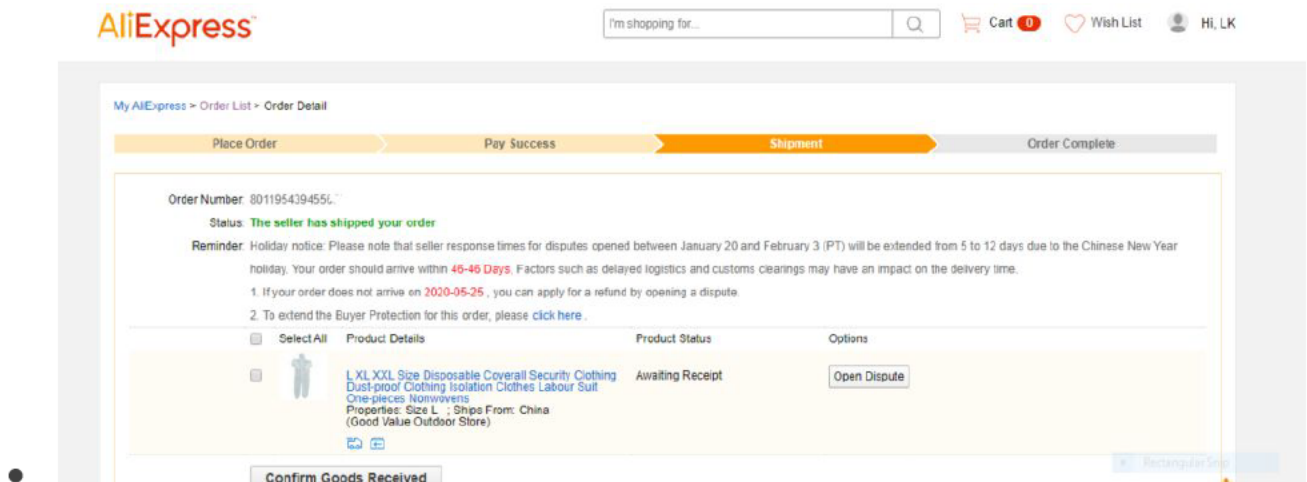
ඔයාට ගෙදර ඉදන්ම documents verify කරන්න පුලුවන් ක්‍රමයක් තියෙනවා කියලා මම කිව්වා. ඒ මොකද්ද කියන එක තමයි අද අපි කියන්න සූදානම් වෙන්නේ. ඉතින් ඔයාගේ driving license එක සහ bank statement එකක් ඔයාගේ ලග තියෙනවා නම්, scan app එකක් ඔයාගේ phone එකට දාගෙන ඒ දෙකෙම scan copy එකක් ගන්න. මෙතනදි අනිවාරෙන්ම මේ scan copy එක colored ගන්න මතක තියාගන්න. ඊට පස්සේ පහලින් තියෙන link එක පාවිච්චි කරලා ඒ ටික upload කරලා, comment box එකේ ඔයාගේ email address එක සහ selling ID එක සහ තවත් ඔයාට සදහන් කරන්න කියලා තියෙන විස්තර සදහන් කරන්න.

<https://ocsnext.ebay.com/ocs/mudcwf?deptName=USRiskManagement>

මේ විදියට documents send කරාට පස්සේ ඔයාට උපරිම දවස් තුනක් ඇතුලත ඔයාගේ documents verify කරලා selling limit එක වැඩි කරා කියලා ඔයාට email එකක් ලැබෙයි.

Update Tracking code

මේ වෙද්දි ඔයා aliexpress එකේන් බඩු කරපු seller ඔයාට tracking number එක එවලා නම් තියෙන්නේ. ඔයාට order details වලට ගියාම tracking number එක බලාගන්න පුලුවන් වෙනවා. මෙතන දීලා තියෙන tracking number එක ඔයාගේ ebay store එකේ update කරන එක තමයි ඊලගට ඔයා කරන්න ඕන. අපි බලමු ඒ වැඩේ කරන්නේ කොහොමද කියන එක.



ඒ සඳහා ඔයා ඉස්සෙල්ලම ඔයාගේ ebay account එකට log වෙලා ඊට පස්සේ ebay කියන icon එක පහලින් තියෙන drop-down මෙනුවේ selling වලට යන්න. ඊට පස්සේ එන window එකේ ඉහල වම් පැත්තෙන් තියෙන මෙනුවේ orders කියන එකට යන්න.

දැන් ඔයාට පහලින් තියෙනවා එගේ ඔයාට ලැබිලා තියෙන orders ටික පෙන්නවා. දැන් ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ පහලින් තියෙන add tracking number කියන icon එක click කරන්න.

Seller Hub

Overview Orders Listings Marketing Performance Research^{NEW} Messages (2) | Comments? | Opt out

ORDERS

All orders
Awaiting payment
Awaiting shipment
Paid and shipped
Cancellations
Returns
Cases
Shipping labels
Archived

Manage orders awaiting shipment

You can now download your orders directly from this page. The new report is a bit different than the old one. [Learn about the differences here](#)

Awaiting shipment (10) Last 90 days Buyer username Search... Reset

Results: 1-10 of 10 (\$ - \$) Sort by: Date sold

Actions	Order details	Qty	Sold for	Total	Date sold	Date paid	Feedback
☐ Ship by at 8:59am P.U. Print shipping label	03-04741-038 (10)	1 (3 available)	\$9.99	\$10.76	Mar 11:38pm PDT		

(382733919807) Size: + Add tracking

Activate Windows Go to Settings to activate Windows.

ඊට පස්සේ ඔයාට පහලින් තියෙන window එක බලාගන්න පුලුවන්. දැන් මෙතනට seller එවපු tracking code එක සහ අදාල shipping company එකේ name එක දන්න තමයි තියෙන්නේ. ඊට පස්සේ save button එක click කරන්න.

ebay Ship by category Search for anything All Categories Search Advanced

Add or edit tracking numbers

Enter tracking or Delivery Confirmation numbers and carrier names for your items. The tracking number and shipment status will be displayed to your buyers.

Tracking details		
BuyerID (buyer name) and item	Tracking number	Carrier

[Add another]

Save Cancel

නමුත් මෙතනදී ඔයා add කරන shipping company එක සමහර වෙලාවට ebay එක හරහා track වෙන්නේ නැති shipping company එකක් වෙන්න පුලුවන්. අන්න ඒ වගේ වෙලාවට ඔයා මොකද කරන්නේ. ඒකත් අපි ඉදිරියට ඔයාට කියන්නම්.

Ebay Sales වැඩි කරගන්නා ආකාරය

මේ වන විට ebay store එකක් open කරලා මාස කීපයක් ගතවුනත් තවමත් එක order එකක්වත් ආවේ නැති අය ඉන්නවා. ඒ අය වෙනුවෙන් තමයි අද post එක. කොහොමද ebay store එකේ list කරලා තියෙන item එකක් sell කරන්නේ? මේ සඳහා බාවිතා කරන්න පුලුවන් ක්‍රම මොනවද කියන එක ගොඩක් අයට ගැටලුවක් ඇති කරන්න සමත් වෙලා තියෙනවා.

ඉස්සෙල්ලම කියන්න ඕන ඔයාට හොඳ trend එකක් තියෙන item එකක් හොයාගෙන ඒක අඩුම ගානකට list කරන්න පුලුවන් නම්, ඔයාට item ඒක අමුතුවෙන් promote කරන්න ඕන වෙන්නේ නැහැ. නිකමිම ඔයාට orders ගලාගෙන එනවා. නමුත් ඒ වගේ trending item එකක් හොයාගන්න එක ගොඩක් අමාරුයි. trending items තිබුණත් ඒකට ලොකු compition එකක් තියෙන නිසා ඒ තරගය දිනන්න නම් ඔයාට අතින් පාඩු කරගෙන item එක අඩු ගානකට විකුණන්න වෙනවා. නමුත් එහෙම කරන එකේ කිසිම තේරුමක් නැහැ. අන්න ඒ නිසා අපිට සිද්ද වෙනම හොඳ item එකක් හොයාගෙන ඒකට trend එකක් හදන්න. මෙන්න මේ වැඩේට තමයි අපි “promoting” පාවිච්චි කරන්නේ.

1. socail media campagin

මෙතනදි ඔබට facebook, instagram, twitter වැනි සමාජ මාදය ජාල හරහා, campaign එකක් ආරම්භ කරන්න පුලුවන්. උදාහරණයක් විදියට ඔබ ladies items sell කරනවා, නම් ඊට සම්බන්ද ලොකු customer base එකක් ඉන්න facebook page එකක් බාවිතයෙන් ප්‍රචාරණය සිද්ද කරන්න පුලුවන්. මෙතනදි ඔබට එවැනි page එකකට මුදල් ගෙවලා advertise කරන්න කරන්න හෝ ඔයාගෙම facebook page එකක් හරහා advertising campagin එකක් කරන්න පුලුවන්.

2. Facebook group වල share කිරීමෙන්.

අපි හිතමු ඔයා music items sell කරන කෙනෙක් කියලා. එහෙම නම් ඔයාට පුලුවන් music group වල register වෙන්න. ඊට පස්සේ ඒ group එකේ ටික කාලයක් අතින් අය

දාන post වලට comment, like කරන්න. ඒ වගේම music වලට සම්බන්ධ වැදගත් තොරතුරු ඒ droup එකේ share කරන්න. ඔහොම සතියක් විතර ගියාට පස්සේ ඔයාට පුලුවන් මෙන්න මේ ebay store එකේ හොඳ music item එකක් තියෙනවා කියලා ඊට අදාල link එක ඒ group එකේ share කරන්න. මේ වෙද්දි group එකේ ගොඩක් අය ඔයාව දන්නවා. අන්න ඒ නිසා මේ අය ඒ musci item එක ගන්න පෙලබෙන සම්බාවිතාවය වැඩි. ඒ වගේම එයාලගේ යාලුවන්ටත් මේක යවන්න කියන එකත් ඔයා කියන්න. මේ විදියට ඔයා මේ වගේ group වල share කරන links ඒ අය තවත් අයට share කරනවා. මේ හරහා ඔයාට නොමිලේම මේක මිනිස්සු අතරට යවන්න පුලුවන්කම ලැබෙනවා.

3. create your own website

මෙතනදි ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ ඔයා ebay එකේ sell කරන item category එකට අදාල website එකක් නිර්මාණය කිරීමයි. මෙතනදි ඔයාට Wp බාවිතා කරමින් ඒ හරහා නොමිලේ ලබාදෙන Theme එකක් පාවිච්චි කරලා ඔයාගේ web site එක හදාගන්න පුලුවන්. ඊට පස්සේ ඔයාගේ website එක හරහා ඔයා ebay එකේ sell කරන items promote කරන්නත් ඔයාට අවස්තාව තියෙනවා.

4. Be Search Engine Friendly

කලින් ලිපිය ඔස්සේ අපි ඔයාට කිව්වා ඔයාගේ ebay store එකේ items promote කරන්න web site එකක් create කරන්න කියලා. ඉතින් ඔයා ඒ විදියට වෙබ් අඩවියක් නිර්මාණය කිරීම විතරක් මෙතනදි ප්‍රමාණවත් වෙන්නේ නැහැ. ඔයාට SEO කරලා ඒ වෙබ් අඩවිය google search engine එකේ ඉහලට ගේන්න සිද්ද වෙනවා. ඒ හරහා ඔයාට වැඩිපුර පිරිසක් ඔයාගේ ebay store එකට යොමු කරන්න අවස්තාව තියෙනවා.

5.create a YouTube channel

ඔයා ebay හරහා dropshipping කරන කෙනෙක් විවිදයට ඔයා sell කරන්න select කරගන්න item එක, පලමුවෙන්ම ඔයා ඒ seller ගෙන් මිල දී ගන්න. ඊට පස්සේ ඔයාට youtube channel එක බාවිතා කරලා ඒ item එක ගැන review එකක් කරන්න පුලුවන්.

ඒ වගේම video description එකේ ඒ item එක මිලදී ගන්න කැමති කෙනෙක් ඉන්නවා නම් ඒ සඳහා පහත link එකෙන් මිලදී ගන්න කියන් එක ඒ අයට කියන්න.

6. Use the comment section

මෙතනදී වෙන්තේ ඔයාට පුළුවන් ඔයා selling කරන item category එකට අදාල, වෙනත් පුද්ගලයින්ගේ වෙබ් අඩවි සහ blogs වල comment section එකට ගිහිල්ලා comment කරන්න. එතනදීත් එකපාරටම වෙන කෙනෙක්ගේ වෙබ් comment section එකක, මෙන්න මේ link එකෙන් ගිහිත් මෙන්න මේ item එක ගන්න කියලා link එක දාන්න එපා. ඉස්සෙල්ලම ඔයා ඒ item එක ගන්න ඕන ඇයි, ඒ item එකේ තියෙන වැදගත්කම මොකද්ද සහ ඔයාට ඒක අඩු මිලට මේ ලින්ක් එක හරහා මිලදී ගන්න හැකියාව තියෙනවා වගේ වැදගත් තොරතුරක් ලබා දෙන්න.

ඉහත සඳහන් ක්‍රම වලට අමතරව ඔයාට ebay එක හරහාම ඔයාගේ item එක promote කරගන්න chance එක තියෙනවා ඒ ගැනත් අපි ඊළඟට කතා කරමු.

Ebay හරහා ඔයා sell කරන item එකක් promote කරන්න තියෙන තවත් එක ක්‍රමයක් තමයි ebay marketing කියලා කියන්නේ. මේක අති සාර්තක ක්‍රමය කියලා මම නිර්දේශ කරන්නේ නැහැ. නමුත් ඕනම කෙනෙක්ට මේක කරලා බලගන්න පුළුවන්. සමහර වෙලාවට ඔබ අත්දැකීමෙන් ලබන දැනීම කෙනෙක්ගෙන් දෙයක් අහලා ඉගෙන ගන්නවාට වඩා ගොඩක් වටිනවා.

ebay එකේ ඔයා sell කරන item එකක් ඔයාට ebay එකෙට පිටින් market කරන්න පුළුවන් වගේම ebay එක හරහා market කරන්නත් පුළුවන්. මේ සඳහා බාවිතා කරන්න පුළුවන් ක්‍රම කීපයක් තියෙනවා. ඉස්සෙල්ලම කියන්න ඕන ඔයාට මේ වැඩේ නොමිලේ නම් කරගන්න ලැබෙන්නේ නැහැ. ඒ සඳහා ඔයාට යම් මුදලක් ගෙවන්න සිද්ද වෙනවා.

Promoted Listings- මෙතනදී ඔයා ebay එකේ item එකක් listing කරනකොට ඔයාට එතන promotion කියන option එක බලාගන්න පුළුවන් වෙනවා. අන්න ඒ option එක

හරහා ඔයාට පුළුවන් ඔයාගේ item එක ebay එකේ promote කරගන්න. නමුත් මේ සඳහා ඔයාට යම් අමතර මුදලක් ගෙවන්න සිද්ද වෙනවා.

Promotion Boxes- ebay හරහා ලබා දෙන වඩාත් ආකර්ශණීය promotion tool එකක් තමයි මේක. මෙතනදී වෙන්වේ graphical box එකක් ඔස්සේ ඔයාගේ item එකට sepecial offer එකක් ලබාදෙන බව highlighted dialog box එකක් හරහා display කරන එකයි. මේක ඔයාගේ ebay store එකේ display කරන්න අවස්තාව තියෙනවා. එතකොට ඔයාගේ store එකට එන ඕනම කෙනෙක්ට මේ graphical box එක බලාගන්න පුළුවන්.

Email marketing- මෙ option එක මඟින් විකුණුම්කරුවන්ට ඔවුන්ගේ email list එක සඳහා ලියාපදිංචි වී ඇති ගැනුම්කරුවන්ට newsletters යැවීමේ හැකියාව ලැබේ. මේ විදියට යවන emails වල ඔයාගේ ebay store එකේ list කරලා තියෙන items වලට අදාල special offers පිළිබඳව තොරතුරු ඇතුළත් කරන්න.

Variation Listing කරන ආකාරය

ebay එකේ සාමාන්‍ය variation නැති item එකක් sell කරන විදිය දැන් ඔයා දන්නවා. variation එකක් තියෙන item එකක් sell කරන්නේ කොහොමද කියන එක ගැන තමයි අද මම කියලා දෙන්න සූදානම් වෙන්නේ. මෙතනදී ඔයාට අලුතින් යමක් එකතු වෙන්නේ listing එකේ variations කියන තැනට විතරයි. අනිත් ඔක්කොම පියවර ටික කලින් වගේම තමයි. අපි බලමු මේ වැඩේ කරන්නේ කොහොමද කියන එක.

ඉස්සෙල්ලම ඔයා ebay account එකට ගිහින්නේ selling වලට යන්න. ඊට පස්සේ සාමාන්‍ය විදියට title එක, category එක දීලා පහලට ආවම ඔයාට variations කියලා option එකක් පෙන්වයි. අන්න ඒක click කරන්න. පහලින් තියෙන්නේ මේ විදියට variations 6k දාපු item එකක්. දැන් ඔබට ප්‍රශ්නයක් මතු වෙලා ඇති මේ විදියට list කරන්නේ මොන විදියේ items ද කියන එක.



*Category	Pet Supplies > Cat Supplies > Costumes Change category
Second category (fees may apply)	Add a second category
Variations	Edit Remove all
	Number of variations 6
	Color 1, 2, 3, 4, 5, 6
*Condition ⓘ	New ▾

පහලින් තියෙන්නේ මේ විදියට ඔයාට variations සහිතව list කරන්න පුළුවන් items.

1. එකිනෙකට වෙනස් පාට තියෙනවා බාණ්ඩ
2. එකිනෙකට වෙනස් sizes තියෙනවා බාණ්ඩ
3. විවිද වෙනස් හැඩතල තියෙන බාණ්ඩ

variation එකක් හරියටම දාන්නේ කොහොමද කියන එක හරියටම දැනගන්න එක ගොඩක් වැදගත්. අපි ඒ ගැන ඊලගට කතා කරමු.

SKU එක ගැන දැන් ඔයා දන්නවා. ඊලගට අපි කතා කරන්න සූදානම් වෙන්නේ UPC option එක කියන්නේ මොකද්ද කියන එක සම්බන්ධවයි. ඔයාට listing වල variations වලට පහලින් මෙන්න මේ UPC කියන option එක බලාගන්න ලැබෙනවා.

*UPC ⓘ	
*Condition ⓘ	- ▾
*Photos (0)	Add up to 12 more photos Delete all Import from web

UPC එකට පහලින් ඔයාට Condition කියන option එක පන්නනවා. මෙතනදි ඔයා මේ item එක use කරපු එකක්ද නැත්නම්, new එකක්ද කියන එක දෙන්න ඕන. ඒ වගේම

තමයි මෙනෙදි වගේම new with tages / new without tages කියන දෙකෙන් new with tages කියන එක යෙදීම මගින් ඔයාගේ item එකට අදාල tages එතන පෙන්නනවා.

The screenshot shows a product listing interface. On the left, there are labels for 'Second category (fees may apply)', 'Variations', '*UPC', '*Condition', and '*Photos (0)'. The main area contains a text box for 'Create variations', a dropdown menu for 'Enter UPC/EAN/ISBN' with 'Does not apply' selected, and a photo gallery with 'Add photos' and 'Delete all | Import from web' buttons. A 'Rectangular Ship' button is also visible on the right.

මෙනෙදි ඉහලින් පෙන්නනේ ඔයාට UPC code එක විදියට දෙන්න පුළුවන් UPC code type ටික. මේ අතරින් එකක්වත් ඔයාගේ item එකට නැත්නම් Does not apply කියන option එකට ඔයාට යන්න පුළුවන්. මෙනෙ නියෙන UPC code ටික විස්තරාත්මකව ඔයා දැනගෙන ඉන්න එක කෝකටත් ඔයාට වැදගත් වෙනවා.

UPC code එක කියන්නේ මොකද්ද කියන එක ගැන මේ වෙද්දි ඔයාට යම් අදහසක් ඇති. ඒ පිළිබඳව විස්තරාත්මකව කතා කරන්න අද අපි සුදානම්.

Universal Product Codes (UPCs) යනු නිෂ්පාදන හඳුනා ගැනීම සඳහා භාවිතා කරන ඉලක්කම් 12 ක අංකයකි. ඔබේ නිෂ්පාදනයේ ඇසුරුම්කරණයේ හෝ පිටුපස කවරයේ UPC code එක ගොඩක් වෙලාවට තියෙනවා. හැබැයි මේක හැම item එකකම ඔයාට දකින්න ලැබෙන්නේ නැහැ. කොටින්ම branded items වල විතරයි මේක මේ විදියට ඔයාට බලාගන්න ලැබෙන්නේ. නමුත් ali එකෙන් අරගෙන ඔයා dropshipping කරන ගොඩක් items china වලින් ගන්න unbrandard items නිසා මේ UPC Code එක දකින්න ලැබෙන්නේ නැහැ.

ඒ නිසා ඔයාට ගොඩක් වෙලාවට unbrandard item එකක UPC code එක "Does not apply" විදියට තමයි දාන්න වෙන්නේ.

The screenshot shows a product listing interface. On the left, there are labels for 'UPC', 'Condition', and 'Photos'. The main area contains a form with a dropdown menu for 'UPC/EAN/ISBN' and a button 'Does not apply'. Below this is a photo gallery with a grid of image placeholders and buttons for 'Add photos', 'Delete all', and 'Import from web'. There are also links for 'Activate Wind' and 'Go to Settings to a'.

ඊලගට අපි බලමු UPC වල තියෙන එකිනෙකට වෙනස් UPC/EAN/ISBN code කියන්නේ මොකවද කියන එක.

UPC code එක කියන්නේ Universal Product Code කියලා ඔයා දැන් දන්නවා. එක්සත් ජනපදයේ, කැනඩාවේ, යුරෝපයේ, ඕස්ට්‍රේලියාවේ, නවසීලන්තයේ සහ වෙනත් රටවල වෙළඳසැල්වල වෙළඳ භාණ්ඩ සොයා ගැනීම සඳහා බහුලව භාවිතා වන tacking code එකක් තමයි මේක. trade itme එකටම වෙන්වෙව්ව unique ඉලක්කම් 12 කින් සමන්විත numeric digit එකක් විදියට තමයි මේක දකින්න ලැබෙන්නේ.

ඊලගට තියෙන ISBN code එක කියන්නේ. The International Standard Book Number කියන එකයි. මේක commercial book identifier එකක් විදියට තමයි බාවිතා වෙන්නේ. ඕනම පොතක් මේ හරහා identify කරගන්න පුලුවන්.

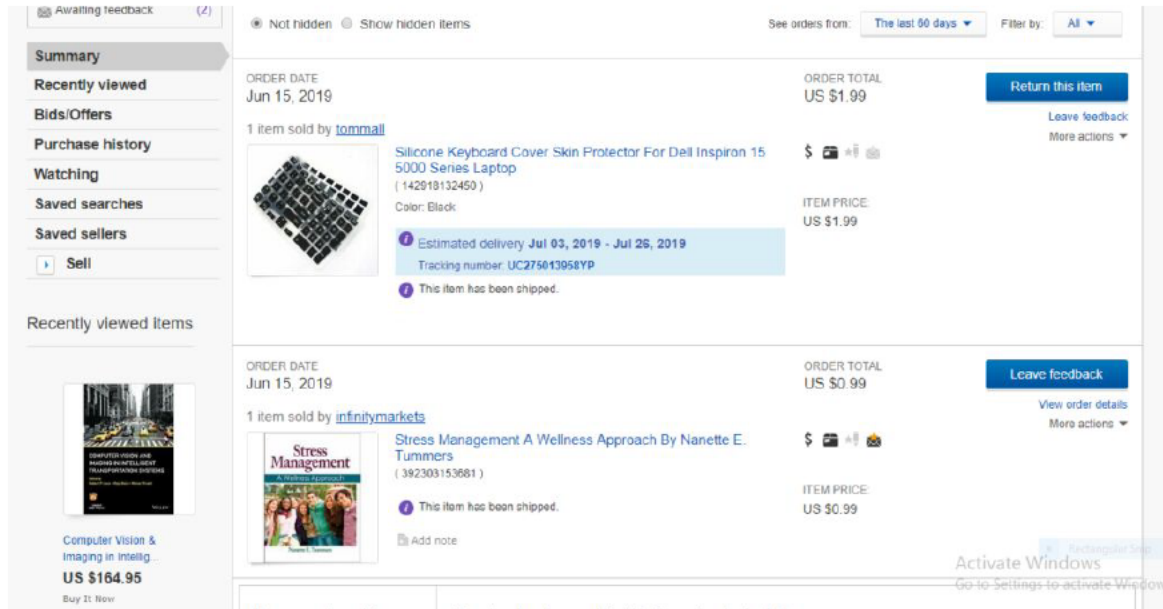
ENA කියන්නේ energy network association කියන එකයි. මෙමගින් item එකට අදාල web address එකක් තමයි issue කරන්නේ. මේක වයාපාර සඳහා නිකුත් කරන electric Licen එකක්.

ඉතින් ඔයා list කරන item එකේ මෙන්න මේ codes තුනෙන් මොකක් හරි code එකක් තියෙනවා කියන්නේ, ඒක ගොඩක් වෙලාවට branded item එකක්. එතනදී ඔයාට UPC code එක විදියට ඒ අදාල code එක දෙන්න පුළුවන්.

Ebay Feedback Source

Ebay feedback source කිව්වම මේක කොටස් දෙකක් තියෙනවා. ගොඩක් දෙනෙක් මෙන්න මේක පටලවගන්නවා. එකක් තමයි buyer review කියන්නේ, අනිත් seller review එක තමයි කියලා කියන්නේ. ඉතින් ඔයා ebay dropshipping කරනවා නම් ඒ කියන්නේ ඔයා ebay එකේ seller කෙනෙක් නම් ඔයාට මෙන්න මේ feedback දෙකම ගොඩක් වටිනවා. දැන් කෙනෙක්ට හිතෙන්න පුළුවන් seller කෙනෙක්ට මොකටද seller feedback කියන එක. ඒ ඇයි කියලා ඔයාට මේ post එක අවසානයට තේරෙයි.

ඉස්සෙල්ලම ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ ebay හරහා පොඩි පොඩි අඩුවට තියෙන බඩු ටිකක් order කරලා ගෙන්න ගන්න. ඊට පස්සේ ඔයාට ඒ බඩුව හම්බුනාම ඔයා ගත්ත බාන්ඩයට ඉස්සරහින් තියෙන leave feedback කියන button එක click කරන්න.



මෙතනදි ඔයා අඩුවට තියෙන e-books වගේ ගන්නවා නම් හොඳයි මොකද එතකොට ඔයාට ඉක්මනට මේ seller ratings ටික එකතු කරගන්න පුළුවන් නේ. පහලින් තියෙන්නේ leave a feedback හරහා ගියාම ඔයාට ලැබෙන interface එක.

Leave Feedback

All feedback



Item

Stress Management A Wellness Approach By
Nanette E. Tummers

Transaction summary



Sold By:
infinitymarkets (7)

How was your experience?

Rate this transaction

Positive

Neutral

Negative

Tell us more

Let us know how it went

0/80

Rate the details

Item description







Shipping time







Seller communication







දැන් ඉතින් feedback කරන්න තමයි තියෙන්නේ.

Item

Stress Management A Wellness Approach By Nanette E. Tummers

Transaction summary

Sold By:

infinitymarkets (7)

How was your experience?

Rate this transaction

Positive

Neutral

Negative

Tell us more

Let us know how it went

Good service, highly recommended

32/80

Rate the details

Item description

Shipping time

Seller communication

★ ★ ★ ★ ★

★ ★ ★ ★ ★

★ ★ ★ ★ ★

You can only rate the details that apply to this transaction. The seller received automatic 5-star ratings for other aspects of this transaction. [Learn more in our detailed seller ratings policy](#)

Leave feedback

Cancel

Activate Windows

Go to Settings to activate Windows.

ඊට පස්සේ leave feedback කියන button එක press කරන්න. මේ විදියට ඔයා sellerට positive feedback එකක් දුන්නම එයා නැවතත් ඔයා හොඳ buyer කෙනෙක් කියලා feedback එකක් දෙනවා. අන්න ඒක තමයි අපිට වටින්නේ. පහලින් තියෙන්නේ මට ලැබිලා තියෙන seller feedback ටික.

Activity
Messages
Account

My eBay Views

My Account

- Personal Information
- Addresses
- Payment Options
- Communication Preferences
- Site Preferences
- Seller Dashboard
- Feedback
- PayPal Account
- Donation Account
- Subscriptions
- Resolution Center
- Advertisement Preferences
- Permissions

Would you like to leave feedback for all your items at once?

[Leave Feedback](#) | [Go to Feedback Forum](#) to reply or follow up on feedback.

Items Awaiting Feedback

(1 item)

Title	User ID	Sale Date	Action
Silicone Keyboard Cover Skin Protector For Dell Inspiron 15 5000 Series Laptop (142918132450)	tommail (7778)	Jun-15-19 23:46:06	Leave Feedback

Legend: ☆ Feedback Left ☆ Feedback Received

Page 1 of 1

[Back to top](#)

Recent Feedback

(View all Feedback)

Comment	From	Date/Time	Item #
Awesome EBay Buyer...	Seller: infinitymarkets (8)	Jun-30 02:39	392301153681
Hope to deal with you again. Thank you.	Seller: theartshopskipton (85350)	Jan-01 22:55	171933013776
Thank you very much. ありがとうございました。	Seller: stationeryshoplujyama (881)	Dec-24 15:54	172998075470
Hope to deal with you again. Thank you.	Seller: 2012happyboy (93252)	Nov-16 20:21	382631374250

[Request Feedback Revision](#)

[Back to top](#)

ඉතින් මෙන්න මේ feedback ගැන වැඩි වෙන තරමට ඔයාට හොඳයි. ඉතින් මෙන්න මේ seller rating ගැන වැඩි කරගෙන ඔයා drop shipping වලට බැස්සම ඔයාට ඒ වැඩේ අතිවා ගොඩ දාගන්න පුළුවන් වෙනවා.

Ebay වල මේ feedback source කියන්නේ මොකද්ද කියන එක ගැන මම ඔයාට කලින් විස්තර කරා. ඉතින් ඔයා ebay selling කරනවා නම් ඔයාගේ feedback source එක customersලා ඔයාගෙන් බඩු ගන්න එකට directly බලපානවා. ඉතින් මම කලින් කිව්වා වගේ ගොඩක් දෙනෙක්ට තියෙන ප්‍රශ්නයක් තමයි මේ selling පටන් ගන්නත් කලින්ම කොහොමද මේ feedback score එකක් හදා ගන්නේ කියන එක.

feedback score එක සහ feedback percentage තමා ගනුදෙනුකරුවෙක්ට අපි ගැන විස්වාසය ඇති කරවන ප්‍රධානම සාධක. අපි උනත් Ebay එකෙන් දෙයක් මිලදී ගද්දී මුලදීම බලන දෙයක් තමා seller ගේ feedback score එක.

ඉතින් මේ feedback එක කියන්නේ යම් member කෙනෙක්ට තමන් ebay එකේ සිදුකරලා තියන ගනුදෙනු වලට ඒ ගනුදෙනුව සිදුකරපු පුද්ගලයාගෙන් ලැබෙන ප්‍රතිචාරය. මෙතනදී සිදුකරන selling විතරක් නෙමේ purchasing වලටත් ඒ හා සමාන feedback ලැබෙනවා. මේ ගැන ඔයා මේ වෙද්දී දන්නවා. feedback score එක කියන්නේ මේ විදිහට ලැබෙන ප්‍රතිචාර අනුව ebay එකෙන් membersලට ලකුණු ලබා දෙනවා. අන්න ඒ විදිහට ලැබෙන ලකුණු වලට තමා මේ feedback score එක කියලා කියන්නේ.

අපි දැන් බලමු මේ feedback score එක ගනිමි කරන්නේ කොහොමද කියන එක.

ඉතින් ඔයා දැකලා ඇති ebay එකේදී අපිට ආකාර තුනකට feedback ලැබෙන්න පුළුවන්. Positive Feedbacks, Neutral Feedbacks, Negative Feedbacks විදියට.

 Positive

 Neutral

 Negative

- Positive Feedbacks-ඉතා හොඳ ගනුදෙනුවක් සිදුවූ බව අනිත් ගනුදෙනුකරු තහවුරු කිරීම.
- Neutral Feedbacks-ගනුදෙනුව පිළිබඳ යහපත් හෝ අයහපත් ආකල්ප තැනී බව
- Negative Feedbacks-ගනුදෙනුව අයහපත් කියලා අනිත් ගනුදෙනුකරු තහවුරු කිරීම.

feedback score එක ගනනය කරන්නේ සාමාන්‍යයෙන් මාස 12ක් සඳහායි.

- Positive Feedback එකකට +1ක්
- Neutral Feedbacks වලටකිසිම ලකුණක් නෑ
- Negative Feedbacks එකකට -1 ක් වශයෙන් feedback score එක ගනනය කරනවා.

ඉතින් මම ඔයාට කලින් post එකේදී කිව්වා selling පටන් ගන්න කලින් account එකෙන් purchasing කීපයක කරලා හොඳ feedback score එකක් හදා ගන්න එක. දැන් ඔයාට තේරෙනවා ඇති ඇයි මම එහෙම කිව්වේ කියන එක. ඒ වගේම මේ feedback score එක අනුව membersලට එක එක තරු දෙනවා. ඒ කිව්වේ එක් එක පාට තරු. ඒ තරුවත් account එකක උඩින්ම හොඳට පේන්න තියෙනවා.

Here's what the different stars mean:

Yellow Star (★) = 10 to 49 points

Blue Star (★) = 50 to 99 points

Turquoise Star (★) = 100 to 499 points

Purple Star (★) = 500 to 999 points

Red Star (★) = 1,000 to 4,999 points

Green Star (★) = 5,000 to 9,999 points

Yellow Shooting Star (★) = 10,000 to 24,999 points

Turquoise Shooting Star (★) = 25,000 to 49,999 points

Purple Shooting Star (★) = 50,000 to 99,999 points

Red Shooting Star (★) = 100,000 or higher

ඉතින් ඔන්න ඔබ තමයි feedback source වල කතාව. අපි ඊලග post එකෙන් බලමු feedback percentage එක කියන්නේ මොකද්ද කියන එක.

මේ වෙද්දි ඔයා feedback source එකක් කියන්නේ මොකද්ද කියන එක දන්නවා. දැන් අපි බලමු feedback percentage එක කියනනේ මොකද්ද කියන එක. මේකත් මම අර කලින් කිව්ව feedback score එක වගේම තමයි. මේකේ වෙනසකට තියෙන්නේ තියෙන්නේ මේකෙදි අපි ලබා ගන්න feedback වල තත්වය ලබා දෙන්නේ ප්‍රතිශතයක් විදිහට.

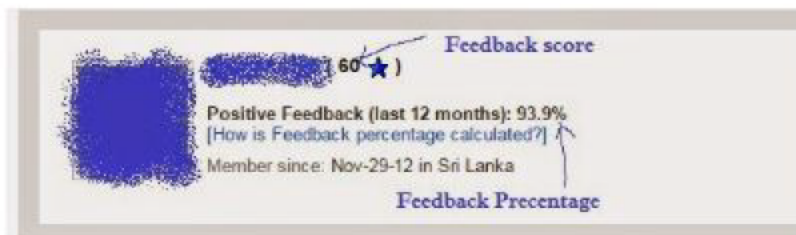
ඉතින් feedback percentage එකත් feedback source එක වගේම මාස 12කට තමයි ගනනය වෙන්නේ.

පහලින් තියෙන්නේ feedback percentage එක ගනනය කරන විදිය,

මාස 12 ඇතුළත ලබා ගත් Positive Feedback ප්‍රමාණය

(මාස 12 ඇතුළත ලබා ගත් Positive Feedback ප්‍රමාණය+මාස 12 ඇතුළත ලබා ගත් Negative Feedback ප්‍රමාණය)

ඔතනදී මම අර කලින් කිව්ව neutral Feedbacks ගනන් ගන්නේ නෑ. ඔයාට පහලින් තියෙන image එකේ මේ feedback score එකේ සහ feedback percentage එකේ වෙනස පැහැදිලිවම බලාගන්න පුළුවන්.



PayPal 21 Hold කරන්නෙ ඇයි?

මේ වෙද්දී ඔයා PayPal Jail කියලා කියන්නේ මොකද්ද කියන එක දන්නවා. ඒ අනුව ඔයා paypal හරහා සිදු කරන පලවෙනි sale එකෙන් පස්සේ ඔයාගේ payment එක දින 21 ක් paypal account එක තුල රඳවා තබා ගැනීම තාමයි මෙයින් අදහස් වෙන්නේ. ඒ අනුව ඔබට කොයි තරම් කාලයක් PayPal Jail එකේ ඉන්න වෙනවද කියන එක ගැන ප්‍රශ්නයක් ඔබටත් ඇති.

ගෙවීම් අත්හිටුවීම පිළිබඳ ඊ බේ ප්‍රතිපත්ති ගැන ඔබ නොදන්නේ නම්, ගැටලුව පවතින්නේ paypal සමඟ යැයි ඔබ සිතනු ඇත. නමුත් සත්යය නම්, ebay විසින් සපයන ලද තොරතුරු සලකා බැලීමෙන් පසුව පේපර්ල් විසින් ගෙවීම් freezes කිරීම හෝ නිදහස් කිරීම සිදු කරයි. නිශ්චිත හේතුවක් නිසා ebay ඔබේ මුදල් රඳවා තබා ගන්නේ නම්, ඔවුන් දින 21 ක උපරිම කාලයක් සඳහා ගෙවීම් freeze කරන ලෙස පේපර්ල්ට උපදෙස් දෙනු ඇත. ඉතින් පේපර්ල් විසින් මෙම කාල පරිච්ඡේදය තුළ, ඔබේ තත්වය තක්සේරු කිරීමට ඊබේට් ඉඩ දීම සඳහා පේපර්ල් ඔබේ මුදල් නිදහස් නොකරනු ඇති අතර එම ගෙවීම නිදහස් කිරීමේ අවදානමක් නැතිද යන්න පිළිබඳව මෙහිදී සලකා බලයි.

Ebay වෙළඳපල තුළ විකුණුම්කරුවන්ගේ සහ ගැනුම්කරුවන්ගේ ආරක්ෂාව සහතික කිරීම සඳහා ebay විසින් මේ ප්‍රතිපාදයන paypal සමඟ එකතු වී සකස් කල එකකි. ebay හට පහතින් දැක්වෙන ඕනෑම අවස්තාවකදී ඔබේ මුදල් freeze කිරීමේ හැකියාව ඇත.

- ඔබ නව Ebay dropshipper කෙනෙක් වන අතර ගනුදෙනු ඉතිහාසයක් තවම තහවුරු කර නොමැත.
- ගනුදෙනුවක් සඳහා ගෙවීම ඔබගේ පෙර විකුණුම් හා සසඳන විට ඔබේ සුපුරුදු විකුණුම් වලට වඩා වැඩිය.

- ඔබේ මුළු විකුණුම් ebay සියළුම අලෙවිකරුවන්ට පහවන අවම ප්‍රමිතියට වඩා පහළ මට්ටමක පවතී.

ඉහත සඳහන් ඕනම අවස්තාවකදී ඔබේ මුදල් freeze කරන ලෙසට Ebay හට paypal වෙත උපදෙස් ලබා දිය හැකි.

දැන් අපි බලමු මේ විදියට ඔබේ මුදල් Payapl මගින් freeze කරන එක වලක්වා ගැනීමට ඔබට කළ හැකි දේවල් මොනවද කියන එක.

Ebay seller/ drop shipper කෙනෙක් විදියට, ඔබ ebay වෙළඳපල විසින් සකස් කරන ලද ප්‍රතිපත්ති අනුගමනය කළ යුතුය. ඔවුන්ගේ නීතිරීති උල්ලංගනය කිරීම්වල බරපතලකම අනුව තාවකාලික හෝ ස්ථිර ලෙස මෙය සිදු විය හැකි. Ebay selling වලට අදාළව ඔබ දැනගත යුතු හා පිළිපැදිය යුතු වැදගත් ප්‍රතිපත්ති දෙකක් තියෙනවා. එනම් Seller Performance Policy සහ the Selling Practices Policy යන දෙකයි. අපි මේ දෙක පිළිබඳව දැන් ටිකක් කතා කරමු.

Seller Performance Policy

ඔබට පහත සඳහන් දෑ Seller Performance Policy page එකෙන් සොයාගත හැකිය.

විකුණුම්කරුවකුට පාලනය කළ හැකි handling time එකක් තිබීම සහ පාරිභෝගිකයාගේ විමසුමට ප්‍රතිචාර දැක්වීම ඇතුළුව පාලනය කළ හැකි ඇතැම් ක්ෂේත්‍රවල අවම කාර්ය සාධන ප්‍රමිතීන් ක්‍රියාත්මක කිරීම පිළිබඳ ප්‍රතිපත්තියේ දළ විශ්ලේෂණයක්.

ඔබගේ නවතම ගනුදෙනු මත පදනම්ව මසකට හෝ සෑම මාස 3 කට වරක් කළ හැකි කාර්ය සාධන ඇගයීමේ කාල සීමාව.

විකුණුම්කරු විසින් ආරම්භ කරන ලද order cancellation අනුපාතයන් සහ ebay මුදල් ආපසු ගෙවීමේ සහතිකය සහ පේපර්ල් මිලදී ගැනීමේ ආරක්ෂාව යටතේ ගොනු කර වසා දමා ඇති නොවිසඳුණු නඩු වැනි කාර්ය සාධන ඇගයීමට බලපාන දර්ශක.

ඉහත සඳහන් දර්ශක සහ ඇගයීම් වලට අනුව විය හැකි අවම ප්‍රමිතිය සපුරා ගැනීමට ඔබට නොහැකි වුවහොත් ඔබට පහත සඳහන් ප්‍රතිවිපාක වලට මුහුණ දීමට සිදු වේ.

- ඔබේ විකුණුම් ක්‍රියාකාරකම් සීමා කිරීම.
- ඔබේ නිෂ්පාදන Ebay හි විකිණීමෙන් සීමා කිරීම.
- ඔබේ සැලැස්ම මූලික මට්ටමට පහත හෙළීම.

අපි කතා කරමින් සිටියේ Selling Practices Policy එනම් විකිණීමේ පරිචය ප්‍රතිපත්තිය සම්බන්ධවයි.

ගනුදෙනුකරුවන්ට හොඳ අත්දැකීමක් ලබා දීම සඳහා, ඔබ ඔවුන්ගේ වේදිකාවේ drop shipping නිෂ්පාදන විකුණන විට අනුගමනය කළ යුතු මාර්ගෝපදේශ ලැයිස්තුවක් ඊබේ විසින් ඉදිරිපත් කරන ලදී. shipping service, shipping and handling costs, shipping and handling time, terms and conditions සහ තවත් දේ මේවාට ඇතුළත් ය.

ඊ බේ හි ප්‍රතිපත්ති සහ මාර්ගෝපදේශ කියවීම සහ අවබෝධ කර ගැනීමෙන්, ඔබට සියලු නීති රීති අනුගමනය කළ හැකි අතර PayPal Jail එක තුළ සිරවී දින 90 ක් පරිවාස භාරයට පත් කිරීම වැනි ප්‍රතිවිපාක ඔබට වළක්වා ගත හැකිය.

ඒ අනුව ඔබට PayPal Jail එකෙන් මිදෙන්න යම් වැඩ කොටසක් කරන්න සිද්ද වෙනවා. මෙතනදී ඔබ ස්ථිර වශයෙන්ම PayPal Jail එකෙන් එකවරම මේ හරාහා මිදෙනවා කියලා අපිට කියන්න බැහැ. නමුත් ඔබට පහත සඳහන් ක්‍රම ඔස්සේ මෙය සිදු කළ හැකි.

ඔබේ මුදල් මේ අයුරින් රඳවා තබා ගැනීම ඔබට හානියක් කියලා ඔබට සිතෙනවා නම් ඔබට මෙතනදී paypal වෙත මේ සම්බන්ධව කතා කරන්න පුළුවන්. සමාර වෙලාවට දින 21ක් ගත වෙලත් ඔබේ මුදල් මේ අයුරින් රඳවා තබා ගැනීම තවදුරටත්

සිදුවුවහොත් ඔබට මෙය ක්‍රියාත්මක කළ හැකි. එවිට paypal වෙත දුරකතන ඇමතුමක් ලබා දීම හෝ paypal වෙත පණිවිඩයක් යැවීම සිදු කළ යුතු වෙනවා. ඊට අමතරව ඔබට PayPal Jail එක වලකවා ගත හැකි සරලම ක්‍රම කීපයක් තියෙනවා. අපි ඒ පිළිබඳව ඉදිරියේදී කතා කරමු.

අපි කතා කරමින් හිටියේ එකෙන් ඉවත් වෙන්න කළ යුතු දේවල් පිළිබඳවයි. ඔබට පහත දැක්වෙන මෙම පියවර තුනෙන් ඕනෑම එකක් ඔබට ජේපෑල් බන්ධනාගාරයෙන් පිටතට යාමට උපකාරී වේ.

1. දින 90 ක පරිවාස කාලයකට යටත් වන්න. මෙම කාලය තුළ, ඔබගේ සියලු ගනුදෙනු Ebay විසින් පරීක්ෂාවට ලක් කරනු ඇත. Ebay විසින් සැක සහිත යැයි සලකන ඕනෑම ගනුදෙනුවක් නම්, ගෙවීම උපරිම දින 21 ක් සඳහා අත්හිටවනු ලැබේ.
2. දින 90 පරිවාස කාලය තුළ අවම වශයෙන් ඩොලර් 250ක විකුණුම් උපයන්න.
3. දින 90 පරිවාස කාලය තුළ අවම වශයෙන් items 25ක් විකුණුම් සිදු කරන්න.

අංක 1 හෝ 2 ලබා ගැනීමට ඔබ කළමනාකරණය කරන්නේ නම්, ඔබේ පරිවාස කාලය වහාම අවසන් වේ. ඔබගේ පරිවාස තත්ත්වය ඉවත් කිරීමෙන් පසු ඔබට ලැබුණු ඕනෑම ගෙවීමක් කෙලින්ම ඔබගේ ජේපෑල් ගිණුමට බැර කරනු ලැබේ.

ජේපෑල් හි දින 21ක පරිවාස කාලය තුළ තවමත් අරමුදල් රඳවා තබා ගන්නේ නම් ඊළඟට ඔබට එය ක්‍රම දෙකකින් මග හැරිය හැක. පළමුව ගනුදෙනුවට අදාළ tracking number එක upload කිරීම මගින් අදාළ item එක ඔබේ සේවාදායකයට ලැබී ඇති බව තහවුරු කරන්න.

දෙවනුව, ඔබේ ගනුදෙනුකරු ධනාත්මක ප්‍රතිපෝෂණයක් සපයන අතර එමඟින් ඔබ ඔබේ ගැනුම්කරු සතුටු කළ විශ්වාසදායක විකුණුම්කරුවෙකු බව සනාථ කරයි. මේ කිසිවක් සිදු වූ විට, ඔබගේ ජේපෑල් ගෙවීම් දින 2 – 3 ක් තුළ මුදා හරිනු ඇත.

ඔබ අරමුදල් මුදා හැරීම සඳහා කිසියම් නිර්ණායකයක් සපුරා ඇති නමුත් ඔබේ මුදල් තවමත් රඳවාගෙන තිබේ නම්, ඔබට පේපර්ල් ඇමතිමෙන් හෝ ඊමේල් කර ඔවුන් වහාම නිදහස් කළ යුතු ගෙවීම්වල ගනුදෙනු අංක ඔවුන්ට දන්වන්න.

Selling Restricted වුනාම කරන්නෙ මොකක්ද?

ඔයා ebay හරහා හොඳටම selling කරගෙන ගිහිල්ලා එකපාරටම ඔයාට MC011 Act එකෙන් email එකක් අවානම්, මේ වෙද්දි නම් ඔයා ඉන්නේ ටිකක් ලොකු අවදානමක. ඒ කියන්නේ ඔයා මෙතනදි බය වෙන එක සාදාරණයි. මේ ගැටලුවට මේ වෙද්දි මුහුණ දීපු කීපදෙනෙක් අපිට කරා.

ඉස්සෙල්ලම අපි බලමු මොකද්ද මේ MC011 Act එක කියලා කියන්නේ කියන එක. මේක තමයි ebay user agreement එක උල්ලංගනය කිරීමට එරෙහිව ක්‍රියාකරන

පහත. එතකොට මොකද්ද ඇත්තමට මෙතන වෙලා තියෙන්නේ. මේක ඇත්තටම ඔයාගේ account එක suspended වෙනවට වඩා ටිකක් පහලින් තියෙන පියවරක් කිව්වොත් හරි. ඒ කියන්නේ ඔයාට මේ mail එක ආවා නම්, තවදුරටත් ඔයාට ඔයාගේ account එක හරහා කිසිම item එකක් sell කරන්නවත්, list කරන්නවත් ඉඩක් නැහැ. ඒ කියන්නේ ඔයාගේ විකුණුම් වරප්‍රසාදය තාවකාලිකව අත්හිටුවලා තියෙන්නේ. ඔයාට selling වලට ගියාම පෙනෙයි ඔයා මේ දක්වා list කරපු items එකක් ඔයාට දැන් පෙනෙන්නේ නැහැ කියන එක.

මේ mail එක ආවාමට ගොඩක් දෙනා බය වෙනවා. ඒක සාදාරණයි. මොකද මේ වෙද්දීත් ඔයාගේ account එක වෙනුවෙන් ඔයා ලක්ශ ගණනක් යට කරලා තියෙන්නේ කියන එක මම දන්නවා. ඉතින් මේ විදියට අමාරුවෙන් up කරගත්තු account එකකට මෙහෙම උනාම ඒක හිතට ගොඩක් දරාගන්න අමාරු බව ඇත්ත. ඒ උනත් ඔයාට මේ ප්‍රශ්නේ විසඳගන්න ඉඩක් තියෙනවා. ඒ නිසා පලමුවෙන්ම අනවශ්‍ය ලෙස බය වෙන එක නවත්තන්න. තවද ඔයාට කිසිම විදියකට අලුතින් account එකක් මේ වෙද්දී හදන්නත් බෑ. ඒ වැඩේ කරන්න යන්නත් එපා.

ඊලගට අපි බලමු ඇයි මේ ප්‍රශ්නේ මතු උනේ කියන එක. මේ සඳහා හේතු කීපයක් තියෙනවා. ඒ වගේම ඔයාට මේ ප්‍රශ්නෙට මුහුණ දෙන්න සිද්ද වුනේ කොරෝනා නිසා වෙන්නත් පුළුවන්. අපි ඊලගට කතා කරමු ඇයි MC011 Act එක මගින් ඔයාගේ selling account එක restricted කරේ කියන එක.

ඇයි MC011 Act එක මගින් ඔයාගේ selling account එක restricted කරලා තියෙන්නේ? මේ ප්‍රශ්නේ ඔයාටත් මේ විදියටම හිතෙන්න ඇති. ඔයා කිසිම වරදක් නොකරත් ඔයාගේ selling account එක restricted වෙලා තියෙන්නේ ඇයි කියලා ඔයාට හිතෙන්න ඇති.

මේකට හේතු කීපයක් තියෙනවා.

1. වෙලාවට tracking code update නොකිරීම. ඒ කියන්නේ ඔයා දීලා තියෙන response time එක ඇතුළේ tracking codes update කරන්නේ නැතුව, over due වෙනකම් ඉඳලා ඔයා update කරලා තිබීම.

2. එක දිගටම ඔයාට ebay cases open වෙන්න පටන් ගැනීම. මෙහෙම වෙන්නේ නියමිත දිනට ඔයාට ආපු order එක buyerට deliver වෙලා නැත්නම් එයා case එකක් open කරනවා. මේ විදියට ebay case 3ක් විතර එක දිගට ආවොත් අනිවාරෙන්ම ඔයාගේ account එක මේ විදියට restricted වෙනවා.

මේ හේතු දෙකම ඔයාගේ අතින් මේ වෙද්දි දැනුවත්ව හෝ නොදැනුවත්ව සිද්ද වෙලා ඇති. මේ ප්‍රශ්නේ ඇති වුනේ කොරෝනා ප්‍රශ්නෙන් එක්ක නම්, මේ දෙකටම ඇත්තමට හේතුව කොරෝනා තමයි. ඒ උනත් ඔයාට සමාවක් ලැබෙන්නේ නැහැ. මේක ebay policy වල තියෙන වැරද්දක් කියලා කියන්නත් පුලුවන්. ඒ උනත් මේක වැරදි නැ කියලා කියන්නත් හේතු තියෙනවා. මොකද කොරෝනා ප්‍රශ්නේ නිසා ඇත්තම items ship කරන්න පරක්කු වීම වුනා, වගේම සමහර පාර්සල් transiting එකේදි නැති වෙලත් තිබුනා. ඒ නිසා මේ විදියට වෙලත් තිබුනා. නමුත් සමහරු අවස්තාවෙන් ප්‍රයෝජනය අරගෙන ගොඩක් items විකුනගෙන account එක delete කරලා සල්ලි අරන් පැනපු සිද්දි ගොඩකුත් තිබ්බා. ඒ අතින් බැලුවම මේ සැකය සාදාරණයි.

ඔයාගේ පැත්තේන් වෙලා තියෙන්නේ විශාල අසාධාරණයක් ඒක මම පිළිගන්නවා. ඒ උනත් සමහරු කරන වැරදි නිසා හරියට වැඩේ කරන මිනිස්සුන්ටත් විශාල විදියට පාඩු වෙන අවස්තාවල් තියෙනවා. ඒ නිසා ඔයා හරියටම වැඩේ කරලා නම් මේක උනේ දුක් වෙන්න එපා. අපිට කොහොම හරි නැවත account එක ගන්න අවස්තාව තියෙනවා. ඒ නිසා අවසානය තෙක්ම සටන් කරනවා කියන එක හිතාගන්න.

ඊලගට අපි කතා කරමු ඇත්තටම මේකට කරන්න පුලුවන් මොකද්ද කියන එක?

මේ වෙද්දි MC011 Act එක මගින් ඔයාගේ selling account එක restricted කරලා නම් තියෙන්නේ ඒ වෙනුවෙන් කරන්න පුලුවන් මොකද්ද කියන එක ඔයාට ප්‍රශ්නයක් වෙලා ඇති. මෙතනදි ඔයා ඉස්සෙල්ලම කරන්න ඕන ඔයාගේ account එකේ items ship කරපු බවට ලැබ්ලා තියෙන tracking code ටික ඔක්කොම update කරලද කියලා බලන්න. ඒ වගේම ඔයාට මේ වෙද්දි ebay case open වෙලා තියෙනවා නම් ඒවා ටික close කරගන්න.

මෙතනදී මේ mail එක දැකලා කලබල වෙලා එකපාරටම ඔක්කොම ebay case වලට refund කරගෙන යන්න එහෙම එපා. ඔයා මෙතනදී අනවශ්‍ය කලබලයක් ඇති කරගන්න ඕන නැහැ.

ඉස්සෙල්ලම ඔයාට case open වෙලා තියෙන orders වලට අදාල items ටික ඇත්තටම වෙලාද නැත්ද කියන tracking code එක track කරලා check කරලා බලන්න. තවමත් transit වෙනවා නම් ඒක කොරෝනා case එක නිසා වෙලා තියෙන්නේ කියන එක ඔයාගේ buyerට කියන්න. ඒ වගේම deliver වෙන්න තව මාසයක් විතර යනවා නම් හෝ item එක අතරමගදී මිස් වෙලා නම් හෝ ඔයාට buyerට refund කරලා case එක close කරලා දාන්න.

ඒ වගේම ඔයාගෙන් බඩු ගත්ත අයගෙන් deliver වෙච්ච items වලට feedbacks ඉල්ලගන්න. මේක ගොඩක්ම වැදගත් වෙනවා ඔයා sell කරපු items උනා deliver කියන එක proof කරන්න. ඊට පස්සේ ඔයා MC011 Act එකෙන් ආපු email එකට replay එකක් දාන්න. ඔයාගේ account එක ආපහු දෙන්න කියන එක සඳහන් කරලා. ඔයා මේ වැඩ ටික කරාට පස්සේ දවස් කීපයක් ඇතුලත ඔයාට reply email එකක් ඒවි. මෙතනදී ඔයාගෙන් additional information කීපයක් ඉල්ලනවා.

ඉතින් ඔයා මන් කලින් කිව්ව විදියට MC011 Act එකෙන් ආපු mail එකට reply එකක් දැම්මා නම් දවස් කීපයක් ඇතුලත ඔයාට reply එකක් එන්න ඕන. මෙතනදී දෙවනියට ඔයාට ලැබෙන email එකෙන් ඔයාගෙන් පහත සඳහන් තොරතුරු එයාලා ඉල්ලනවා.

- මෙතනදී ඔයාගේ name එක සහ address එක verify කරන්න කියලා ඔයාට කියයි.
- ඒ වගේම ඔයා වෙතත් seller කෙනෙක්ගෙන් අදාල බාණ්ඩ මිලදී ගත්තා කියන එක ඔප්පු කරන්න ඔයාගෙන් invoice එකක් මෙතනදී ඉල්ලනවා.

ඔයාගෙන් මෙන්න මේ තොරතුරු ඉල්ලා email එකක් එව්වට පස්සේ ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ මෙන්න මේ විස්තර ටික එයාලට mail කරන එකයි. මෙතනදී කොහොමද name එක සහ address එක verify කරන්නේ. ඉතින් අපි මේ සම්බන්ධව කලින් කතා කරා. මෙතනදී ඔයාට කරන්න තියෙන්නේ ඔයාගේ name එක verify කරන්න driving license එක හෝ passport එකේ scan copy එකක් සහ billing address එක verify

කරන්න ඔයාගේ bank statement එකේ scan copy එකක් යවන්න විතරයි. මෙතනදී මේ හැම scan copy එකක්ම colored විදියට ගන්න මතක තියාගන්න. ඊලගට කොහොමද බණ්ඩය වෙන්න seller කෙනෙක්ගෙන් මිලදී ගන්නා කියලා ඔප්පු කරන්නේ?

ඒ සඳහා ඔයා බණ්ඩය මිලදී ගන්න sellerට msg කරලා invoice එකක් ඉල්ලගන්න වෙනවා. ගොඩක් වෙලාවට මේ වැඩේ කරගන්න පුළුවන්. ඉතින් මේ වැඩ ටික ඉවර කරගෙන mail එකක් දැම්මමත් සමහර වෙලාවට ඔයාට නැවත් reply එකක් එන්නේ නැති වෙන අවස්තාවල් තියෙනවා. එහෙම උනොත් නැවත් mail එකක් දාලා බලන්න. ඒත් කිසිම reply එකක් ආවේ නැති උනොත් මොකද කරන්නේ? මෙන්න මේ වගේ දෙයක් උනොත් කරන්න දෙයක් තියෙනවද කියලා ගොඩක් අය අහනවා.

අමාරුවෙන් ගොඩ දාගත්ත account එකක් එකපාරටම නැති වෙලා ගියාම කොහොමද දැනෙන්නේ කියන එක අපි හොඳට දන්නවා. ඉතින් ඔයාගේ ebay selling account එකත් MC011 Act එක මගින් restricted කරලා ඔයා ඒකට appeal කරලත් කිසිම reply එකක් තවමත් ආවේ නැත්නම්, මෙතනදී ඔයාට අමාරුවෙන් උනත් හිතහදාගන්න සිද්ද වෙනවා. මොකද reply එකක් නැහැ කියලා කියන්නේ ගොඩක් දුරට ඔයාට නැවත විකුණුම් වරප්‍රසාදය ලැබෙන්නේ නැහැ කියන එකයි. ඔයාගේ account එක ඒ විදියටම තියෙයි. ඒත් ඔයාට මේ හරහා නැවත් කිසිම දෙයක් sell කරන්න බැහැ. ඉතින් ඔයාගේ පැත්තෙන් මේ වැඩේ අසාදාරණ උනත් ඔයාට මෙතනදී කරන්න වෙන දෙයක් නැහැ.

සමහර වෙලාවට ඔයා මේ හරහා මාසේකට ලක්ශයක් දෙකක් හෙවිවා වෙන්නත් පුළුවන්. ඒ උනත් මේ වෙලාවේ කරන්න දෙයක් නැහැ.

එහෙනම් මොකද්ද අපි ඊලගට කරන්නේ? ඉතින් මෙතනදී ඔයාට පලවෙනියෙන්ම කියන්න ඕන දේ තමයි. ඔයාගේ account එක නැති උනා කියලා ඔයා පොඩ්ඩක්වත් දුක් වෙන්නවත් හිතීන් වැටෙන්නවත් යන්න එපා. ඒ වගේම තමයි උත්සහය අත්හරින්නත් එපා. එහෙනම් ඊලගට කරන්න ඕන මොකද්ද?

දැන් ඉතින් ඔයාට ඉතිරි වෙලා තියෙන්නේ අලුතින් account එකක් ගහන එක විතරයි. ඒ උනත් ඔයාගේ පරණ IP එකටම ඔයාට අලුත් account එකක් ගහන්න දෙන්නේ නැහැ. ඒ නිසා Lap එක format කරලා අලුතින් account එකක් හදාගෙන ආපහු වැඩ

පටන් ගන්න. ඒ උනත් මෙතන්දි පරණ නම් කිසිම එකක් ආපු බාවිතා කරන්න එපා. ඒ වගේම තමයි පරණ internet connection එකත් නැවත පාවිච්චි කරන්න එපා.

ඉතින් සමහර දේවල් අපිට නැති වෙනවා. ඒ උනත් බින්දුවටම වැටුනත් අපිට නැවත නැගිටින්න වෙනවා කියන එක අපි මතක තියාගන්න ඕන. ඒ නිසා ඔයා සිය වතාවක් වැටුනත් 101වෙනි වතාවෙදීත් නැවත උත්සහ කිරීම අත්හරින්න එපා.

Dropshipping Payment Withdraw කිරීම

dropshipping ගැන අපි ගොඩක් කතන්දර කියලා දුන්නට මේ හරහා උපයන මුදල් ඔබේ අතට ගන්නේ කොහොමද කියන එක පිළිබඳව අපි සදහනක් ඉදිරිපත් කරේ නැහැ. මෙතනදී ඔබට සල්ලි ගන්න පුළුවන් ක්‍රමය තමයි paypal කියලා කියන්නේ. ඒ වුනත් paypal හරහා ලංකාවට මුදල් ගෙන්න ගන්න පුළුවන්ද? ඔන්න ඔතනදී තමයි මේ ගැටලුව එලියට එන්නේ? එතකොට මේ වැඩේ කරන්නේ කොහොමද?

ඔයාට ලංකාවේ paypal account එකකින් මේ වැඩේ කරන්න බැහැ. මේක තමයි ඇත්ත. ඔයාට මේ සදහා පිලිපීන paypal account එකක් ඕන වෙනවා. මේක හදාගන්නේ කොහොමද කියන එක පිළිබඳව ඇත්තටම මම මෙතනදී කියලා දෙන්න සූදානම් නැහැ. මොකද මේක ලොකු අවදානමක් තියෙන වැඩක්. ඔයාට server එකකින් ගිහින් තමයි මේ paypal account එක හදාගන්න වෙන්නේ. ඒ වගේම තමයි ඔබ paypal account එකක් හදාගත්තට පස්සේ paypal.com හරහා නොව paypal.com/ph කියන link එක හරහා ඔයාගේ account එකට log වෙන්න වග බලා ගන්න. මොකද ඔයාගේ අතින් සිදු වන පොඩි වරදකින් පවා ඔබට ඔබේ ගිණුම අහිමි වෙන්න පුළුවන්.

මේ විදියට ඔයා හදාගන්න paypal account එකට ඔයාගේ bank card එක link කරලා ඊට පස්සේ ඔයාට සිද්ද වෙනවා. ඔයාගේ paypal account එක ඔයාගේ ebay selling account එකට link කරන්න. මෙතනදී paypal එකේදී ඔයාට email එක වගේම bank card එකත් verify කරන්න සිද්ද වෙනවා. මේ දේවල් ටික කරන විදිය අපි පියවර සහිතව කියලා දෙන්න සූදානම්. ඒ වගේම තමයි පිලිපීන paypal account එකක් සාදා ගෙන මේ සදහා බාවිතා කිරීමේදී ඔබ සතුව තියෙන අවදානම ගැනත් අපි ඉදිරියේදී කතා කරමු. ඉතින් ebay කරන කට්ටිය මේ වැඩේ කරන්න කියලා අපි නිර්දේශ කරන්නේ නැහැ. නමුත් ඔබට මේ වැඩේට මීට වඩා හොඳ විකපයකුත් නැහැ. මෙතනදී ඔයාට මේ අවදානම තනිව බාර ගන්න පුළුවන් නම් මේ වැඩේ කරන්න එපා කියලා අපි කියන්නෙත් නැහැ.

මේ වෙද්දී ඔයාට මේ සම්බන්ධව ප්‍රශ්න ගොඩක් තියෙනවා කියන එක අපි දන්නවා. අපි සූදානම් ඔබේ ප්‍රශ්න සඳහා පිළිතුරු දීමට. ඊට කලින් අපි බලමු ඇයි පිළිපින paypal account එකක් සෑදීමේදී අවදානමක් තියෙනවා කියලා කියන්නේ කියන එක. මේකට හේතු කීපයක්ම තියෙනවා.

එකක් තමයි සමහර වෙලාවට ඔබේ අතින් සිදු වන හොඳි වැරද්දකින් වුවත් paypal account එක limit වෙන්න පුළුවන්. ඒ වගේම යම් අවස්තාවකදී ඔබෙන් phone number verification එකක් paypal මගින් ඉල්ලනවා. ඒ වගේම යම් අවස්තාවක් එනවා ඔබට paypal account එක verify කරන්න සිද්ද වෙන. මෙහෙම වෙන්නේ එක්කො ඔබේ paypal account එකක් limit එක වෙලා ඔබ ඒක නැවතන නිවැරදි කරගන්න request කරාම ඔයාට account එක verify කරන්න කියලා කියනවා. එහෙමත් නැත්නම් සමහර අවස්තාවලදී සැක සහිත transaction එකක් සිදු වුනොත් එවිටත් ඔබට ඔබේ ගිණුම verify කරන්න කියලා කියනවා.

ඉතින් ඔබට මෙනෙදි phone number verification එකක් නම් පහසුවෙන් දෙන්න පුළුවන්. ඒ සඳහා ඔබට ebay හරහාම පිළිපින SIM එකක් ගෙන්ගන්න පුළුවන්. නමුත් ඔබේ ගිණුම verify කරන්න කිව්වොත් ඔබ පිළිපින ජාතිකයෙක් කියලා ඔබට ඔප්පු කරන්න සිද්ද වෙනවා. ඔන්න ඔතනදි තමයි ඔබ අසරණ වෙන්නේ. ඔබට හොර පාස්පෝට් හදලා මේ වැඩේ ගොඩ දාන්න බැහැ. මෙහි අවසාන ප්‍රතිපලය වෙන්නේ ඔබේ ගිණුම suspended වෙන එකයි. ඒ උනත් ඒ වෙද්දී ඔබේ ගිණුමේ ඔබ ඉපයූ මුදල් නොතිබුනා නම් මේක ප්‍රශ්නයක් වෙන්නේ නැහැ. ඒ උනත් මුදල් තියෙද්දින් account එක වුනොත් suspended හෝ verify කරනකම් hold කරොත් ඔබේ මහන්සිය වගේම ඔබට විශාල පාඩුවක් වෙලා ඉවරයි. මොකද dropshipping කරන්න නිකම්ම බැනේ. ඔබ ඒ විනුවෙන් ලොකු ගානක් යට කරලයි මුදල් උපයන්නේ.

ඒ නිසා මේක කරනවා නම් අනිවාරෙන්ම paypal එකට සල්ලි release වෙන හැම වෙලාවකට ඒ මුදල් ඔබේ bank account එකට transfer කරගන්න. currency rate එක වැඩි වෙනකම් මග බල බල ඉන්න එපා. නමුත් මේකත් paypal jail එක නිසා එකවර කරන්න බැහැ. මොකද්ද මේ පේල් එක කියන්නේ? ඊලගට අපි ඒ ගැන කතා කරමු.

ඉතින් paypal jail සම්බන්ධව කතා කරන්න කලින් ඔබට paypal සම්බන්ධව කිව යුතු තවත් කරුණු කීපයක් තියෙනවා. ඒ තමයි මෙනෙදි ඔබ paypal primary currency එක

විදියට dollar බාවිතා කරන්න. ඔබ වෙතත් currency එකක් මේ සඳහා බාවිතා කරන එකෙන් වෙන්වේ ඔබෙන් ලොකු conversion fee එකක් charge වෙන එකයි. ඒ නිසා සෑම විටම primary currency එක විදියට dollarම බාවිතා කරන්න.

ඒ වගේම තමයි paypal හරහා වෙන්වන පුලුවන් තවත් අවදානම් සහිත දෙයක් තමයි කියලා payment missing කියන්නේ. මේක වෙන්වන පුලුවන් දෙයක්. මේ විදියට වෙච්ච අවස්තා ඔබ නොදන්නවා උනාට තියෙනවා. මෙතනදී අපිට ඔබේ paypal account එක hack වෙලාමයි කියලා කියන්න බැහැ. ඒ වගේම තමයි ඔබ paypal හරහා උපයා තිබෙන මුදල් ඔබේ ගිණුමට release උනාට පස්සේ ඔබ ඒ මුදල් withdraw කරගන්න කලින් ඔබේ customer කෙනෙක් dispute එකක් open කරොත් එහෙම ඒ මුදල් නැවත hold වෙනවා.

මේ වෙද්දී ඔබ ඒ මුදල් ඔබේ paypal account එකෙන් ඔබේ බැංකු ගිණුමට transfer කරලා තින්නොත් එහෙම අර මුදල් hold වෙන නිසා ඔබේ paypal ගිණුමේ negative value එකක් පෙන්වුම් කරනවා. ඉතින් මෙන්න මේ වගේ දෙයක් නිසා negative value එකක් පෙන්වුට එතනදී අදහස් කරන්නේ නෑ ඒ මුදල ඔබේ මුදල් නැති වෙලා කියන එක. ඒ නිසා ඔබ මේ වගේ සිද්දියකදී බය වෙන්නෙ අවශ්‍ය නැහැ. නමුත් එහෙම කිසිම හේතුවක් නැතුව negative value එකක් පෙන්වනවා නම් හෝ ඔබේ ගිණුමෙන් ඔබට ලැබෙන්න තිබුණු මුදල් ප්‍රමාණයක් කිසිම සඳහනක් නැතුව නැති වෙලා නම් අන්න එතනදී ඔබට පුලුවන් paypal එකට msg එකක් දාලා වෙලා තියෙනදේ කියන්න. ඒ සඳහා ඔබට paypal message center එකට ගිහිත් මේ පිළිබඳව email එකක් දාන්න පුලුවන්. බොහෝ විට පැය 24ක් ඇතුළත ඔබට එනවා.

දැන් අපි කතා කරන්න සූදානම් වෙන්නේ ebay හා paypal සම්බන්ධව ඔබ dropshipping කරන කෙනෙක් විදියට දැනගත යුතුම කරුණු කීපයක් පිළිබඳවයි. ඔබ paypal jail පිළිබඳව අහලා තියෙනවද? බොහෝ විට නැතුව ඇති. ඉතින් ebay හරහා dropshipping කරන ඕනම කෙනෙක්ට මේ හිරේට යන්න වෙනවා. ඉතින් අපි හැමෝම දන්නවා ebay සමාගම විසින් පේපර්ල් සමාගම මීට වසර ගනනාවකට පෙර මිලදී ගන්නා කියන එක. ඉතින් ebay dropshipping ව්‍යාපාරය ඇතුළෙදී පාරිබෝගිකයාගේ මුදල් වල ආරක්ෂාව පිළිබඳව ebay සමාගම විසින් ලොකු වගකීමක් දරනවා. අන්න ඒ නිසා තමයි සමාගම paypal සමග ebay එකතු වෙලා මෙවැනි ක්‍රමයක් ක්‍රියාත්මක කරලා තියෙන්නේ. paypal jail එක නිසා කිසිම කෙනෙක්ට වංචනික ලෙස ලොකු මුදලක් උපයලා එකවර

ඒ මුදල් ලබා ගෙන ebay selling account එක වහලාදාලා පැනලා යන්න බැහැ. ඉතින් ඇත්තටම paypal jail එක තිබ්ලත් මේ වැඩේ කරන අයත් නැතුවාම නෙවෙයි.

මොකද්ද මේ paypal jail එක කියලා කියන්නේ? කෙනෙක්ට හිතෙන්න පුලුවන් මේක paypal jail එක ක්‍රියාත්මක වෙන්නේ ebay හරහා dropshipping කරන අයට විතරද? නැතිනම් paypal හරහා වෙනත් ඕනම අන්තර්ජාල ව්‍යාපාරයක් ඔස්සේ මුදල ලබා ගැනීමට යාමේදී මෙයට යටත් වෙන්න සිද්ද වෙනවද කියන එක ඔබට හිතෙන්නට පුලුවන්. ඇත්තටම කියලා කියන්නේ paypal jail එක කියලා කියන්නේ, ebay විසින් dropshippers/sellersලට එකවරම මුදල් ලබා ගැනීමට නොහැකි වන පරිදි, එම මුදල් යම් කාල සීමාවක් තුල රඳවා තබා ගැනීමේ ක්‍රමවේදයයි. මෙතනදී ඔබ කිසිමයම් item එකක් විකුනු දින සිට දින 21ක් යන තෙක් ඔබේ මුදල් paypal විසින් රඳවා තබා ගන්නවා. මෙය මාස තුනක් දින අනුවක් දක්වා ක්‍රියාත්මකයි.

නමුත් මේ කාලසීමාවෙන් අනතුරුව නැවත ඕනම අවස්තාවකදී නැවතත් paypal jail එක ක්‍රියාත්මක වෙන්නත් පුලුවන්. එනම් ඔබට 100%ක්ම paypal jail එක දින අනුවකින් පස්සේ නැවත ක්‍රියාත්මක වෙන්නේ නැහැ කියලා කියන්න බැහැ. මෙය සාදක ගනනාවක් මත තීරණය වෙන කතාවක්.