

සාර්ථකව Ebay seller කෙනෙක් වෙත විදිහ මූලසිට මෙන්න



හොදයි ඔන්න මේ පාඩමෙන් මම ඔයාලට කියන්න යන්නේ ගොඩක් වැදගත් වෙන දෙයක්..ඒ තමා එක එක විකාර ptc site පස්සේ නොයා කරන්න පුලුවන් හොද ගානක් හම්බකරන්න පුලුවන් කරමයක් වෙන Ebay selling ගැන..

දැන් ඔයාල බලනවා ඇති මොනවද මම ebay එකේ විකුනන්නේ කියලා..ඒක ඉතින් ඔයාගේ හැකියාව අනුව දෙයක් තෝරගන්න..ඇත්තටම ඔයා ලග තියන දෙයක් විකුනනවනම් තැපැල් කන්තෝරුවට ගිහිල්ල කරන්ඩ ඕන වැඩ කැලි ටික දන්න කෙනෙක් හොයා ගන්න. නැත්තන් ඉතින් drop shipping වගේ කරනවනම් ඉතින් සල්ලි තමා

හොදයි ඔන්න එහෙනම් දැන් ඔයා විකුනන් දෙයක් හොයා ගත්ත කියමුකෝ..ඒ උනත් මේක ආවට ගියාට කරන්න පුලුවන් දෙයක් නෙමේ..මේකට ජරධාන වශයෙන් දේවල් ටිකක් ඕන වෙනවා..ඒ ඕන වෙන දේවල් තමා,

◆ සාමාන්යයෙන් හොද **feedback score** එකක් සහ **feedback precentage** එකක් තියන **ebay account** එකක්..

මොකක්ද මේ **feedback score** එක කියන්නේ..

දැන් ඔයාල බලනවා ඇති selling පටන් ගන්නත් කලින්ම කොහොමද මේ **feedback score** එකක් හදා ගන්නේ කියලා..feedback score එක ගැන

කියනවනම් මේ feedback score එක සහ feedback precentage තමා ගනුදෙනුකරුවෙකුට අපි ගැන විස්වාසය ඇති කරවන ජර්ධනම සාධක..අපි උනත් Ebay එකෙන් දෙයක් මිලදී ගද්දි මුලදීම බලන දෙයක් තමා seller ගේ feedback score එක..

ඉතින් මේ feedback එක කියන්නේ යම් member කෙනෙකුට තමන් ebay එකේ සිදුකරලා තියන ගනුදෙනු වලට ඒ ගනුදෙනුව සිදුකරපු පුද්ගලයගෙන් ලැබෙන ජර්තිවාරය..මෙතනදි සිදුකරන selling විතරක් නෙමේ purchasing වලටත් ඒ හා සමාන feedback ලැබෙනවා..

feedback score එක කියන්නේ මේ විදිහට ලැබෙන ජර්තිවාර අනුව ebay එකෙන් membersලට ලකුණු ලබා දෙනවා..අන්න ඒ විදිහට ලැබෙන ලකුණු වලට තමා මේ feedback score එක කියන්නේ..

කොහොමද මේ feedback score එක ගන්නය කරන්නේ...

-  Positive
-  Neutral
-  Negative

දැන් අපිට ගනුදෙනුවකදි ආකාර තුනකට feedback ලැබෙන්න පුලුවන්..ඒ තමා Positive Feedbacks, Neutral Feedbacks, Negative Feedbacks.

මේවගෙන් අදහස් වෙන්නේ

**Positive Feedbacks**-ඉතා හොඳ ගනුදෙනුවක් සිදුවූ බව අනිත් ගනුදෙනුකරු තහවුරු කිරීම,

**Neutral Feedbacks**-ගනුදෙනුව පිලිබඳ යහපත් හෝ අයහපත් ආකල් නැති බව වගේ දෙයක්..,

**Negative Feedbacks**-ගනුදෙනුව අයහපත් කියලා අනිත් ගනුදෙනුකරු තහවුරු කිරීම.

මේ කියන තුන් ආකාරයේම **Feedbacks** අපිට **selling,purchasing** දෙකේදීම එක විදිහට ලැබෙන්න පුලුවන්..

එතකොට ඔය කියන **feedback score** එක ගන්නය කරන්නේ මෙහෙමයි..(සාමාන්යයෙන් සාමාජිකයෙක්ගේ **feedback score** එක ගන්නය වෙන්නේ මාස 12ක් සදහායි..)

**Positive Feedback** එකකට +1ක්,

**Neutral Feedbacks** වලටකිසිම ලකුණක් නෑ

**Negative Feedbacks** එකකට -1 ක් වශයෙන් **feedback score** එක ගන්නය කරනවා..

ඉතින් අපිට **ebay selling** පටන් ගද්දි ඔය කිව්ව **feedback score** එක වැදගත් වෙනවා..ඒ නිසා අපි **selling** පටන් ගන්න කලින් මේ කිව්ව **feedback score** එක හොදට තියෙන්න ඕනේ..නැත්තන් අපෙන් කෙනෙක් දෙයක් මිලදී ගන්නේ නෑනේ..අනික අපේ **account** එකක

උඩින්ම හොඳට ජේන්න තියෙන්නෙත් මේක..ඒක නිසා මේක වැඩි කරගන්න තියන ක්රමය තමා selling පටන් ගන්න කලින් account එකෙන් purchasing කීපයක කරලා හොඳ feedback score එකක් හදා ගන්න එක..හොඳ එකක් කිව්වට මම පටන් ගද්දි මගේ feedback score එක 5යි තිබ්බේ..

ඒ වගේම මේ feedback score එක අනුව membersලට එක එක තරු දෙනවා..ඒ කිව්වේ එක් එක් පාට තරු..ඒ තරුවත් account එකක උඩින්ම හොඳට ජේන්න 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

මොකක්ද මේ feedback percentage එක කියන්නේ...

මෙකත් මම අර කලින් කිව්ව feedback score එක වගේම එකක්..වෙනසකට තියෙන්නේ මේකෙදි අපි ලබා ගන්න feedback වල තත්වය ලබා දෙන්නේ ජරතීගතයක් විදිහට..

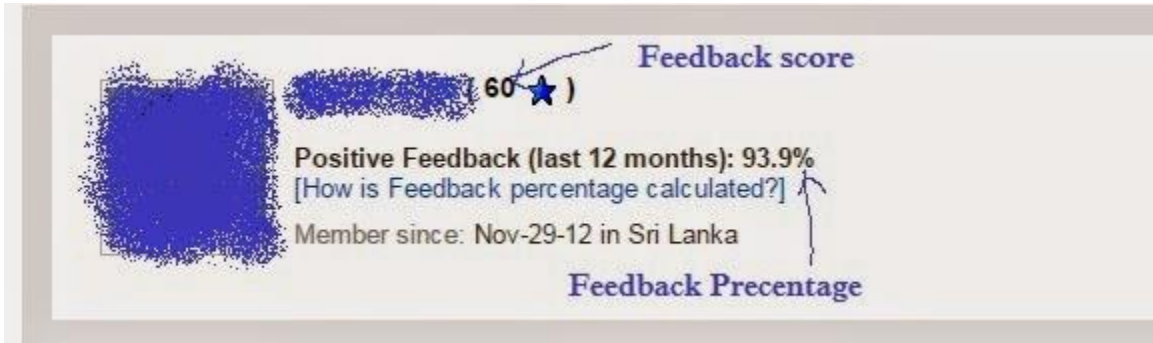
කොහොමද මේ feedback percentage එක ගන්නය කරන්නේ...

සාමාන්‍යයෙන් සාමාජිකයෙකුගේ feedback percentage එකක් ගන්නය වෙන්වේ මාස 12ක් සඳහා..ඒ මෙහෙමයි..

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..



හොඳයි එහෙනම් ඔන්න ඔය කිව්ව අවශ්‍යයතා ටික ඔයාගේ ebay account එකක් එක්ක සම්පූර්ණ වෙලා තියෙන්න ඕනේ..

◆ **Verified PayPal Account** එකක් තියෙන්න ඕනේ..

මේකත් අනිවාර්යෙන්ම තියෙන්න ඕන දෙයක්..මම Fiverr කරන නිසා Malaysian Account එකක් තමා verify කරගෙන ඉන්නේ..

( එහෙම paypal account එකක් හදාගන්න විදිහ මේ පොතේ paypal පාඩමෙන් කියල දෙනවා.)

ඔන්න එහෙනම් ඔය අවශ්‍යතා 2 තමා මූලිකවම තියෙන්න ඕන.

හරි එහෙනම් කෙනෙක් ඔය අවශ්‍යයතා සපුරවීම එයාට පුලුවන් දෙයක් විකුනන්න..ඒ විකුනන දේවල් වල සල්ලි කෙලින්ම එන්නේ PayPal එකට..ඒත් ඔයා සෙලර් කෙනෙක් වෙලා ටික කාලයක් යනකන් ඔයා විකුනන දේවල් වල සල්ලි ඒ වෙලේම වියදම් කරන්න බෑ.විකුනපු දවසේ ඉදන් දවස් 21ක් යනකන් බලන් ඉන්න වෙනවා..ඒ නිසා Drop shipping වගේ කරන්න ඉන්නවනම් paypal account එකේ වැඩිපුර සල්ලි ටිකක් තියා ගන්න එකත් ලොකු අවශ්‍යයතාවයක්..

එහෙනම් අපි වැඩේ පටන් ගන්න තමා යන්නේ..

ඊට කලින් දැනගන්න ඕන දේවල් ටිකක් තියනවා..

ඒවා තමා,

Ebay Listing

Ebay listing fees

Eay seller fees

Ebay seller limits

Ebay cases

Paypal Cases

Feedback revise

අපි මේවයේ විස්තර දැන් පැහැදිලි කර ගමු.

# Ebay Listing



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 mobile phone එකක් විකුනනවා කියලා. එතකොට අපි mobile phone එකේ විස්තර ඇතුළත් කරලා ebay එකේ listing එකක් දාන එක තමා කරන්නේ..

ඒ කියන්නේ අපි ගන්න, විකුනන හැම භාණ්ඩයක්ම මෙන්න මේ කිව්ව listing විදිහට තමා ebay website එක ඇතුළේ තියෙන්නේ.. එතකොට මේ listing එකක් ඇතුළේ විකුනන භාණ්ඩ(items) එකක් හෝ කීපයක් තියෙන්න පුළුවන්..

**Disney Toy Story Party Items Tableware Decorations One Listing PS 1**

Item condition: **New 2**

Item: - Select - **3**

Quantity: 1 More than 10 available / 254 sold **4**

Price: **GBP 2.49 5** **Buy it Now 6**  
 Approximately US \$3.92  
 13 watching

**Experienced Seller** 254 Sold **New Condition**

Shipping: **GBP 2.99 (approx. US \$4.70) Royal Mail International Standard (Small Packets) | See details**  
 International items may be subject to customs processing and additional charges. **7**

Delivery: **Estimated between Fri. Dec. 5 and Mon. Dec. 22 8**  
 Seller ships within 1 day after receiving cleared payment.

Payments: **PayPal | VISA | Mastercard | Discover 9**  
 Processed by PayPal

Returns: **Extended holiday returns until Jan. 31, buyer pays return shipping | See details 10**

Guarantee: **ebay MONEY BACK GUARANTEE | See details 11**  
 Get the item you ordered or get your money back. Covers your purchase price and original shipping.

**Top-rated seller**  
**partyshowroom\_uk (199266) 12**  
 99.5% Positive feedback  
 Consistently receives highest buyers' ratings  
 Ships items quickly  
 Has earned a track record of excellent service  
 Follow this seller  
 Visit store: PartyShowroom  
 See other items  
 Registered as a Business Seller

මේ තියෙන්නේ ඒ විදිහේ listing එකක්. මේකේ A කියලා තියන තැන පෙන්නලා තියෙන්නේ විකුනන භාණ්ඩයේ හෝ සේවාවේ පින්තූරයක්..අපි listing එකක් දාද්දි මේ ජර්මාන පින්තූරය අනිවාර්යෙන්ම හොඳ resolution එකක් තියන සිත් ඇදගන්නාසුලු එකක් වෙන්න ඕනේ..

එතකොට B කියන තැන භාණ්ඩයේ හෝ සේවාවේ තව අමතර පින්තූර ටිකක් පෙන්නනවා..

1-මේ තියෙන්නේ Listing එකේ ජර්මාන title එක..අපි listing එකක් දාද්දි මේක ආකර්ෂණීයව භාණ්ඩයේ වැදගත්කම පැහැදිලි වෙන විදිහට දාන්න ඕනේ..මෙක අකුරු 80ක උපරිමයකට යටත් වෙනවා..

මීට අමතරව අපිට ඕනෙනම් subtitle එකකුත් ඇතුලත් කරන්න පුලුවන්..ඒත් ඒකට අමතර ගාස්තුවක් අයකරනවා..මේ subtitle එක අපේ listing එකට search results වල පෙන්නද්දි වැඩි පාරිභෝගික අවධානයක් යොමු කරවනවා..

2-මේ තියෙන්නේ විකුනන භාණ්ඩයේ තත්වය..මේ තත්ව තමා,

New-භාණ්ඩය අලුත්ම තත්වයේ මුද්දරාතබන ලද පෙට්ටියක් එක්ක තියනවනම් තමයි මේ තත්වය

New(other)-භාණ්ඩය අලුත්ම තත්වයේ තිබෙන නමුත් මුද්දරාව නැති පෙට්ටියක් සමග තිබීම වැනි හේතු මේ තත්වයට ඇතුලත් වෙනවා.මේකේදී 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 වෙනත් 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-මෙතනදී තොරතුරු තියෙන්නේ භාණ්ඩයේ වර්ණය,ධාරිතාව වගේ දේවල්..මේ දේවල් භාණ්ඩයට අදාළ නැත්තන් මේ තේරීම ඔයාගේ listing එකෙන් අයිති කරන්න ඕනේ.

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

මේකෙන්ම දැනට 245ක් විකුනලා තියනවා..තව භාණ්ඩ 10කට වඩා ඉතුරුවෙලා තියනවා..

5-මෙතන සඳහන් වෙන්නේ භාණ්ඩයේ මිල..seller දාලා තියන මුදල් වර්ගයට අනුව තමා ඔතන ලොකුවට ගාන පෙන්න්නේ..ඒත් අපි භාවිතා කරන ebay website එකට අනුව(රට අනුව) අපිට අදාළ මුදල් වර්ගයෙහුත් ගාන යටින් පොඩ්වට පෙන්න්නවා..

6-මේ තියෙන්නේ seller භාණ්ඩය විකුනන ආකාරය..මේ ආකාර තමා,

Auction Style-මේ කියන්නේ වෙන්දේසියක් ආකාරයෙන් භාණ්ඩයක් විකිනීම..මේකේදී 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 වෙද්දි වැඩි ගාන ඉදිරිපත් කරපු කෙනාට භාණ්ඩය මිලදී ගන්න පුලුවන්..මේ විදිහේ ඒවා තමා bid කරන්න ඕන ඒවා කියන්නේ. bid කරනවා කියන්නේ තමන්ගේ මිල ඉදිරිපත් කරන එක..මේ bid එකක් හැම වෙලේම ඊට කලින් කෙනා දාපු bid එකට වඩා වැඩි ගානකින් දාන්න ඕනේ..ඒ උනත් මතක තියාගන්න ඔයා මොකක් හරි භාණ්ඩයකට bid කරනව කියන්නේ ඒ auction එකෙන් ඔයා දිනුවොත් අනිවාර්යෙන්ම ඒ භාණ්ඩය ගන්නවා කියලා එකග වීමක්..ඒ නිසා ගන්න බැරි ඒවටත් එක්ක නිකමට bid කරන්න එපා..feedback නරක් වෙන්න පුලුවන්.

Fixed price-මේ විදිහෙදි seller භාණ්ඩයේ ගාන නියම කරලා එවන්නේ..ඒ ගාන ගෙවන කෙනෙක්ට භාණ්ඩය ගන්න පුලුවන්..Auction Style එකේදි ජර්මාන අවාසිය වෙන්නේ listing එකට නියමිත කාලේ (දවස් 3,7 ආදී වශයෙන්)ඉවරවෙනකන් බලන් ඉන්න ඕනේ භාණ්ඩය මිලදී ගන්න..ඒ දිනුවොත් විතරයි ගන්න පුලුවන්..ඒත් මේ ක්‍රමයෙදි සල්ලි තියනවනම් බලපු ගමන් මිලදී ගන්න පුලුවන්..Buy it now කියල තයෙන්නේ මේ විදිහේ ඒවා..

7-මෙතන සදහන් වෙලා තියෙන්නේ භාණ්ඩය තියෙන තැන සහ අලවියෙන් පසු එය යැවිය හැකි රටවල් පිලිබදව..Ship to worldwide කියල තියනවනම් ලොකේ හැම තැනකටම යවනවා..එහෙම නැත්තන් යවන රටවල් ටික සදහන් කරලා තියනවා..යම් කිසි රටකට යවන්නේ නැත්තන් ඒකත් සදහන් කරලා තියනවා..ඒ වගේම භාණ්ඩය තැපැල් මගින් එවන්න තැපැල් ගාස්තු කොච්චර අය කරනවද කියලත් මෙතන තියනවා..ඒ කියන්නේ භාණ්ඩයේ ගානයි තැපැල් ගාස්තුවයි දෙකම ගෙවන්න ඕනේ..

8-මෙතන තියෙන්නේ භාණ්ඩය අපි ඉන්න රටට එන්ඩි ගතවෙන කාලය අනුමාන කරලා..ඒ වගේම සාමාන්යයෙන් seller කොච්චර කාලයක් ඇතුලත් භාණ්ඩය තැපැල් කරනවද කියලත් බොහෝ විට මෙතන සදහන් වෙනවා..

9-අපි මේ භාණ්ඩයට මුදල් ගෙවිය යුත්තේ කොහොමද කියලා තම මෙතන ලාංඡන වලින් පෙන්නලා තියෙන්නේ..listing එක දාද්දි seller තමා තීරනය කරන්නේ භාණ්ඩය ගන්න අය තමන්ට ගෙවන්න ඕනේ මොන විදිහටද කියලා..ඉතින් ඔයා listing එකක් දාද්දි paypal තෝරගත්තොත් කෙලින්ම සල්ලි ඔයාගේ paypal account එකට තමා එන්නේ..

10- අපි listing එකක් දාද්දි අපේ භාණ්ඩය පිලිබදව සැහීමකට පත්වෙන්නේ නැත්තත් ඒක ආපහු හරවලා එවන්න buyer ට කාලය දෙන්න ඕනේ..මේ හරවා එවීම සම්බන්ධයෙන් අපේ නීති listing එක දාද්දිම සදහන් කරන්න ඕනේ..මෙතන පෙන්නන්නේ අන්න ඒ return කිරීම සම්බන්ධ තොරතුරු..

11-අපි buyer කෙනෙක් විදිහට ගන්න හැම භාණ්ඩයක් පිලිබදවම ebay එකෙන් වගකියනවා..ඒ කියන්නේ භාණ්ඩයක් ආවේ නැත්තත් හරි,හානි වෙලා නම් හරි ,විස්තර කරපු භාණ්ඩය නෙමේනම් ආවේ හරි buyerට වියදම් උන මුලු ගානම ආපහු ගෙවන්න ebay එක බැදීඉන්නවා..ඒ පිලිබද තොරතුරු තමා මෙතන තියෙන්නේ..

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

මීට අමතර මේවට පල්ලෙහයිත් තියන ඉඩ සම්පූර්නයෙන්ම වෙන් කරලා තියෙන්නේ seller විසින් දාන භාණ්ඩය පිලිබද විස්තරය සදහා..ඉතින් අපි මේ විස්තරය හොද පැහැදිලි ඉංග්ලීසියෙන් දාන්න ඕනේ..ඒ වගේම දැක්කම ගන්න

හිතෙන විදිහට රසවත්ව තියෙන්න ඕනේ..මේ විස්තරය තමා ගොඩක් වෙලාවට listing එකක සාර්ථකභාවය රඳා පවතින ජර්මානම දේ..

## Ebay listing fees



**Review your listing**

The fee to insert your listing is **\$0.55**

**Fees**

Insertion fee:	\$0.20
Gallery fee:	\$0.35
<b>Total:</b>	<b>\$0.55</b>

එතකොට මම කිව්ව listing එකක් කියලා කියන්නේ අපි යම් භාණ්ඩයක් විකුනන්න දාන එක කියලා..එතකොට මේ විදිහට අපිට පහසුකම් දෙනවට ebay එකෙන් ගාස්තු අය කරනවා..ඒවට තමා මේ listing fees කියන්නේ..එතකොට මේ fees වර්ග දෙකක් තියනවා..ඒ තමා 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..ඒක රඳා පවතින්නේ භාණ්ඩය ඇතුලු කරන category ගනන හා භාණ්ඩ ජර්මානය මත..ඒ ගාන කැපෙන විදිහ ගැන වැඩි විස්තර

මෙන්න මෙතනින් බලාගන්න

පුලුවන්...[http://pages.ebay.com/help/sell/fees.html#if\\_auction](http://pages.ebay.com/help/sell/fees.html#if_auction)

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 වෙන්වෙන්නේ තැපැල් ගාස්තුවක් එකක් භාණ්ඩයේ මුලු වටිනාකම මත..මේ පිලිබද වැඩිදුර තොරතුරු ඉස්සරලා කිව්ව තැනින්ම බලාගන්ඩ පුලුවන්..

එතකොට අමතර සේවා සඳහා වියදම් ගත්තොත්,

Advanced listing upgrade fees-මේකෙදි වෙන්වෙන්නේ අපිට පුලුවන් අපේ listing එකට ලස්සන සිත්ඇදගන්නාසුලු පෙනුමක් ලබා දෙන්න එක එක විදිගේ 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 විදිගේ වෙනමම ගානක් කැපෙනවා..මේක ගැනනම් අපි මුලදිම එව්වර සැලකිල්ලක් දක්වන්න ඕන නෑ.

එහෙනම් දැන් ඔන්න ඔයාට පුලුවන් ඔයාගේ භාණ්ඩ විකුනන්න කොච්චර ගානක් යනවද කියලා බලන්න..ඒ මෙන්න මේ calculator එක භාවිතා කරලා..

<http://www.fees.ebay.com/feeweb/feecalculator>

## Ebay seller fees



දැන් මම අර කලින් කිව්ව listing fees නමා seller කෙනෙක් විදිහට අපිට ගෙවන්න වෙන්නේ..ඉතින් ebay එකෙන් හැම මාසෙකම seller කෙනෙක් ගෙවන්න ඕන සියලුම විදිහෙ ගාස්තු එකතු කරලා ebay seller fees කියලා අපිට ගෙවන්න කියනවා..අපිට පුලුවන් paypal account එක ebay account එකට join කරලා automatic payment enable කරන්න..එතකොට ebay එකෙන් මේ කියන seller fees automatically කපා ගන්නවා..එහෙම නැත්තන් අපි manually ගෙවන්න ඕනේ..මේවා ගෙවන්නේ නැතුව කට්ටි පැන පැන හිටියොත් ඔයාගේ listing cancel වෙන්නත්, buying and selling facility නැති වෙන්නත් පුලුවන්..

## Ebay seller limits



මේ කියන limits වර්ග 3ක් තියනවා..ඒවා තමා

Account limits

Category limits

Item limits

Account limits-අපිට මේ යටතේ ගන්න පුළුවන් සීමාවන් තමා අපිට මාසෙකට විකුනන්න පුළුවන් උපරිම භාණ්ඩ ප්රමාණයක් හා ඒ භාණ්ඩ වල උපරිම මිල සීමාවක් තියනවා..අපේ listing එකකට දාන භාණ්ඩ මේ විදහට ගනනය කරනවා..ඒත් මොකක් හරි භාණ්ඩයක් විකිනෙන්නේ නැතුව listing එක නියමිත කාලෙන් පස්සේ ඉවර උනොත් ඒ භාණ්ඩ ගනන් ගැනෙන්නේ නෑ..මේ සීමාවන් ඉහල නංවගන්ඩ පුළුවන් අපිට..ඒ ගැන පස්සේ කතා කරමුකෝ....

Category limits-මෙකෙන් වෙන්වේ ebay එකෙන් සමහර sellerලාට සීමා පනවනවා එක මාසයක් තුළ යම් category එකක භාණ්ඩ විකුනන්න පුළුවන් යම් සීමාසහිත ගානක් කියලා..මේ විදහට limit කරන්න හේතු නමා, Seller තම පලවෙනි සාර්ථක විකිනීම කරලා දවස් 90කට අඩුගානක් නම් ගතවෙලා තියෙන්නේ..ඒ කියන්නේ ඕනම seller කෙනෙක් පලවෙනියට ebay එකේ sell කරන්න පටන් ගත්ත දවසේ ඉදන් දවස් 90ක් යනකන් මේ limit එක බලපානවා..

seller යම් category එකක් තුළ මීට පෙර වෙලදාම් කීපයක් කරලා නැත්තන් එයාටත් මේ limit එක බලපානවා..

seller යම් category එකක් තුළ පසුගිය අවුරුද්ද තුළ එක් වෙලදාමක් වත් සිදුකර නොතිබීම

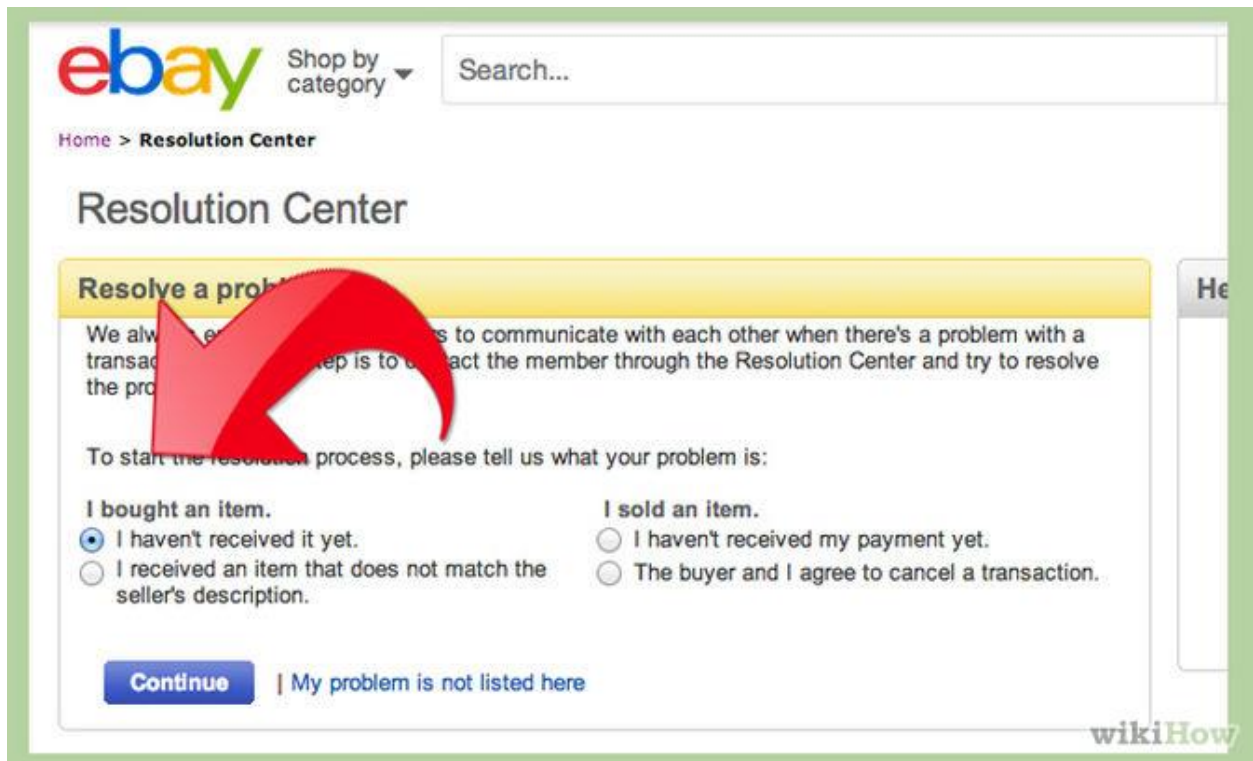
පසුගිය අවුරුද්ද තුළ යම් category එකක විකුනපු භාණ්ඩවලින් 3%කට වැඩි ජරමානයකට eBay cases හෝ PayPal cases විවෘත වෙලා තිබීම කියන හේතු බලපානවා..

Item limits-මෙකේදී වෙන්වේ ඔයාට භාරකන් කරපු දේවල්, Copyright ජර්ශන තියන දේවල්, බොරු ආකෘතිමය දේවල් වගේ items විකුනන්න තහනම් කරලා තියන එක..

මීට අමතරව තව විශේෂ සේවා එහෙම ලබා ගන්න අයට වෙන වෙන limits තියනවා..ඒත් ඒවා ගැනත් මුලදී අවධානය යොමු කරන්න ඔන නෑ..



## Ebay cases



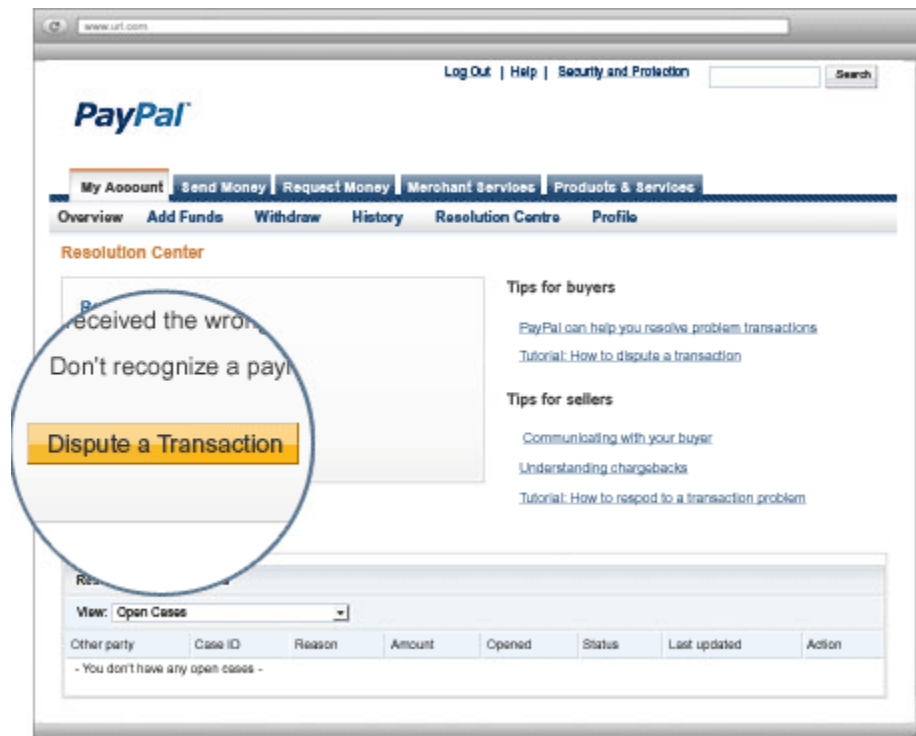
මම ඔයාලට මුලදි කිව්ව buyer කෙනෙක් ගන්න හැම භාණ්ඩයක් පිලිබදවම ebay එකෙන් වගකියනවා..ඒ කියන්නේ භාණ්ඩයක් ආවේ නැත්තන් හරි,හානි වෙලා නම් හරි ,විස්තර කරපු භාණ්ඩය නෙමේනම් ආවේ හරි buyerට වියදම් උන මුලු ගානම ආපහු ගෙවන්න ebay එක බැදීඉන්නවා..ඒ වගේම seller කෙනෙක්ටත් buyer කෙනෙක්ගෙන් අසාධාරනයක් සිද්ද උනොත් එයාලටත් පුලුවන් උදව් ලබාගන්න..

ඉතින් මේ විදිහට අසාධාරනයක් උන කෙනෙක් මුලින්ම කරන්න ඕනේ තමන් ගනුදෙනු කරපු buyer or seller එක්ක කතා කරලා මේක විසදගන්ව බලන එක..එහෙම බැරිනම් ebay එකේ case එකක් open කරන්න ඕනේ..ඒ විදිහට Open කරන case එකකට ebay එකෙන් සෘජුව මැදිහත් වෙලා අසාධාරනය උන කෙනාට සාධාරනය ඉටු කරනවා..

උදාහරනයක් විදිහට අපි listing එකක් දාලා ඒ භාණ්ඩයක් විකිනුනාම බොරුවට item එක එව්ව කියලා buyer රැවට්ටුවා කියලා හිතමු..buyer ebay

case එකක් open කරාම ebay එකෙන් අපිට දන්වනව මෙහෙම case එකක් open වෙලා තියනවා..පුලුවන් තරම් ඉක්මනට ඒකට ජරතීවාර දක්වන්ඩ කියලා..ඉතින් මේ ජරතීවාර දක්වන්ඩ තියන කාලේ ඇතුලත අපි ජරතීවාර දක්වුවේ නැත්තන් අසාදාරනය වෙච්ච buyerට මුලු මුදලම ආපහු දෙන ගමන්ම අපිට නොකියම අපි ගනුදෙනුව කරපු payment method එකෙන් අර සල්ලි ටික කපාගන්නවා..ඒ නිසා හොර කරන්න යන්න එපා..

## Paypal Cases



මේකත් ebay cases වගේම තමා..ගනුදෙනුව සිදුකරලා තියෙන්නේ PayPal හරහා නම් කෙනෙක්ට පුලුවන් Ebay එක හරහා case එකක් open කරන්නේ නැතුව තමන් කරපු ගනුදෙනුව වටාකාරීයි කියලා PayPal හරහා case එකක් open කරන්න..ගනුදෙනුව සිදුකරලා දවස් 180ක් ඇතුලත මේ කියන PayPal case එකක් open කරන්න පුලුවන්..

මේ කිව්ව cases open කරන්ඩ බලපාන ජර්මානම හේතු තමා,

- මිලදී ගත් දෙය නොපැමිණීම
- සම්පූර්ණයෙන් වෙනස් දෙයක් පැමිණීම
- මිලදී ගත් දේවල් වලින් අඩු ජර්මානයක් එවා තිබීම
- තත්වයෙන් උසස් දෙයක් බව හඟවා තත්වයෙන් බාල දෙයක් එවා තිබීම

මේ වගේ දේවල් තමා බලපාන්නේ..ඒ නිසා අපි පුලුවන් තරම් උත්සහ ගන්න ඕනේ මේ වැරදි අපේ අතින් සිදුද නොවෙන විදිහට වැඩ කරන්න..එහෙම කරොත් ගනුදෙනුකරුගෙන් අපිට positive feedback එකක් ලැබෙනවා sure.

### Feedback revision

දැන් ඔය ඔක්කොමත් හරියට කරලා පොඩි අත්වැරද්දකින් වගේ negative feedback එකක් ආවොත් එහෙම මොකද කරන්නේ..සේරම අතැරලා දානවද??..නෑ ඒකට තියනව පොඩි විසඳුමක්..ඒ තමා buyer ට කතා කරලා එයා දාපු negative feedback එක අයිත් කරගන්න කියලා කියන එක..fiverr වල එහෙම නම් පොඩි කාලයක් ඇතුලත් ඕනතරම් පාරක් buyerට පුලුවන්තේ තමන්ගේ feedback එක වෙනස් කරන්න..ඒක මේකෙදි එහෙම බෑ..

මෙහෙමයි ඒ වැඩේ කෙරෙන්නේ..

ඔයා අවුරුද්දක් තුල සිදුකරන ගනුදෙනු 1000කට feedback revision අවස්ථා 5 ගානේ හම්බ වෙනවා..Toprated sellersලට එහෙමනම් ඊට වැඩිය හම්බ වෙනවා..

ඉතින් ඔයාට කවුරුහරි negative feedback එකක් දුන්නොත් ඔයාට feedback revision අවස්ථා ඉතුරු වෙලා තියනවනම් ඉක්මනටම ඒ ගනුදෙනුකාරයාට සම්බන්ධ කරගෙන පොඩ්ඩක් බටර් පාර ගාලා තමන්ගෙන් වෙච්ච වැරද්දට සමාව ඉල්ලලා කොහොම හරි එයාව කැමති කරවගන්න ඕනේ තමන්ගේ feedback එක වෙනස් කරගන්න..

ඊට පස්සේ කෙලින්ම මෙතෙන්න ටිප්ප්

<http://feedback.ebay.com/ws/eBayISAPI.dll?ReviseFeedbackMessage&msg=1>

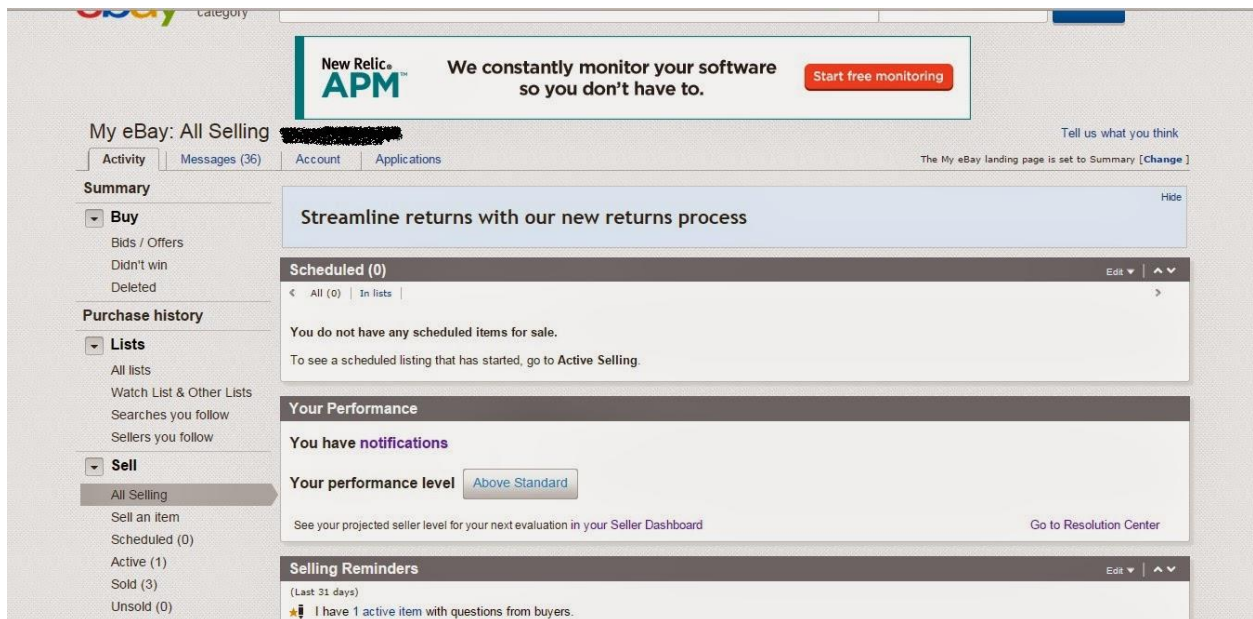
එතනින් ඔයාට පුලුවන් feedback revision request එකක් දාන්න..ඒක දැම්මම ගනුදෙනුකාරයාට ebay එකෙන් ඒ බව දන්වලා email එකක් යවනවා..එයාට ඒකට ජරතීවාර දක්වන්ඩ දවස් 10ක් තියනවා..ඊට පහු උනොත් Chance එක expire වෙනවා..

ඒ වගේම මතක තියාගන්ඩ එක ගනුදෙනුවකට එක පාරයි feedback revision request දාන්න පුලුවන්..ඒ වගේම negative feedback එක වැට්ලා දවස් 30ක් ඇතුලත feedback revision request එක දාන්නත් ඕනේ..

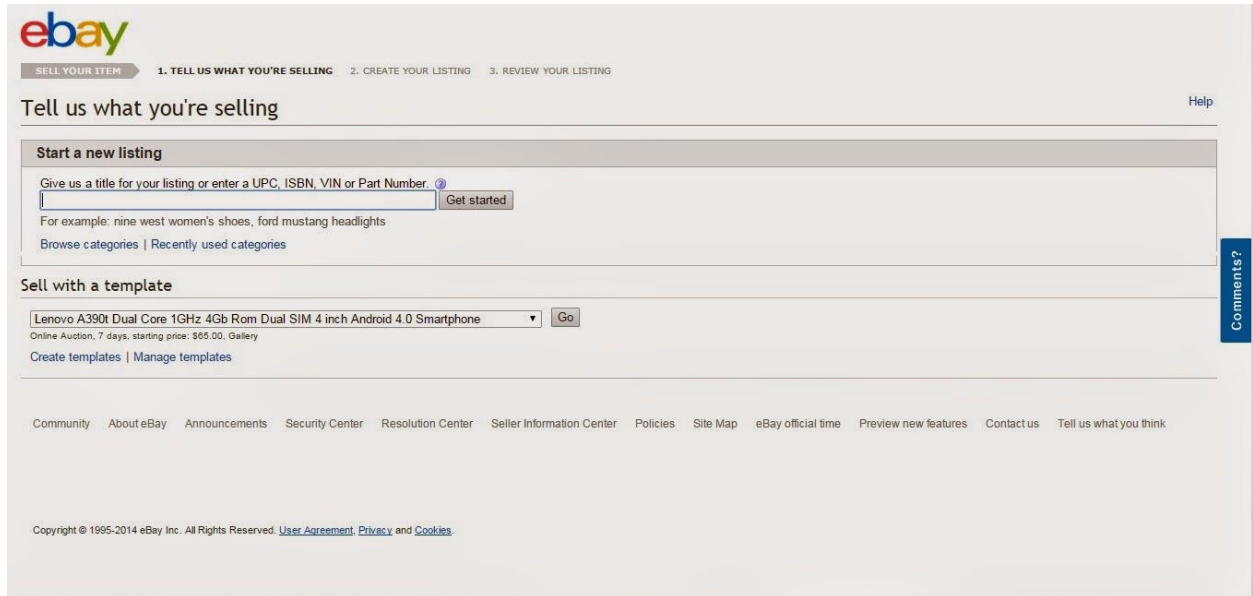
එහෙනම් ඔන්න ඔවා තමා ජරධාන වශයෙන් දැනගන්න ඕනේ..

ඔන්ල මම කියන්න දැන් කියන්න යන්නේ සාර්ථකව **Ebay Listing** එකක් දාන විදිහ..

හරි එහෙනම් දැන් ඔයා දෙයක් Ebay එකේ විකුනන්න දාන්න තමා යන්නේ..  
මුලින්ම ඔයාලගේ Ebay Account එකට log වෙලා My eBay වලට යන්න.



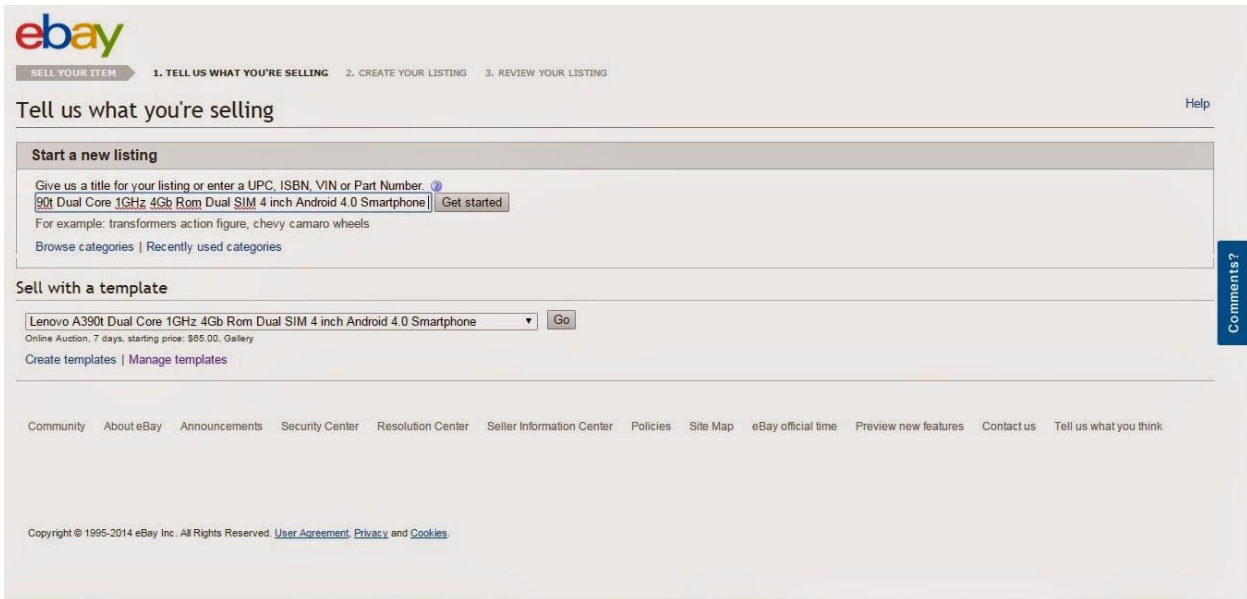
එතන Sell යටතේ තියන Sell an item වලට යන්න..



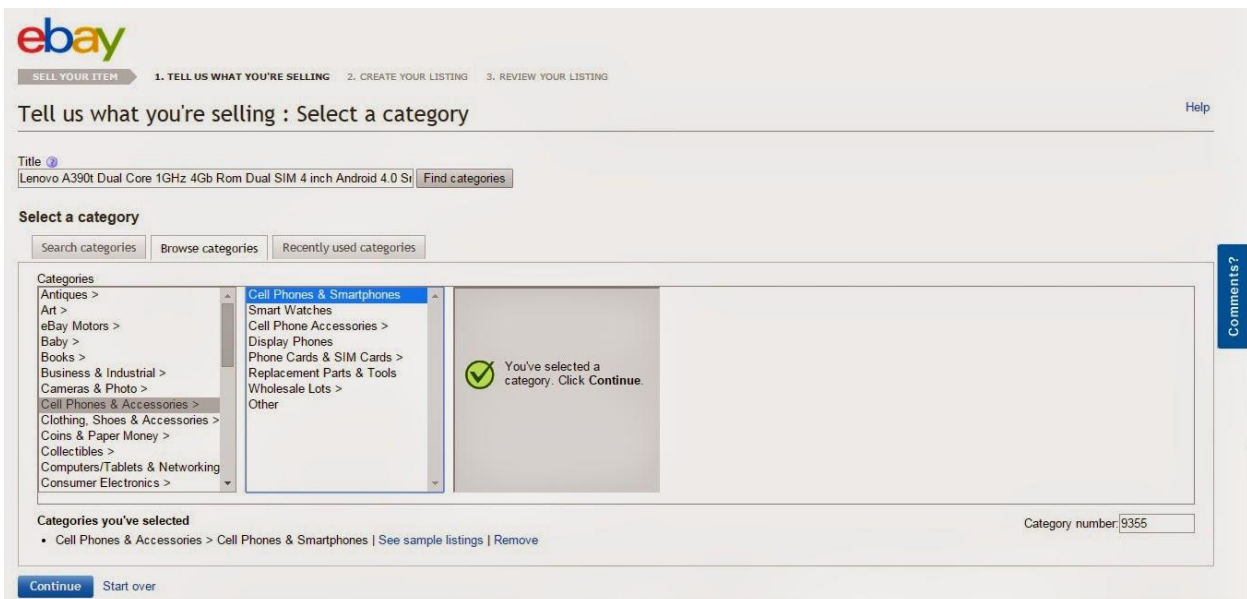
දැන් ඔන්න ඔයා ඉස්සරලාම listing එකක් දාන්න තමා යන්නේ..ඔතන Start a new listing කියන තැන ඔයාගේ listing එකට

title එකක් දාන්න..මෙතනදී මේ දාන title අනුව තමා ඔයාගේ listing එකට category එකක් suggest වෙන්නේ.

ඒ නිසා මෙතනදී දාන title එක හරියට භාණ්ඩය ගැන විස්තර වෙන විදිහට දාන්න..ඒත් මේ title එක listing එක submit කරන්න කලින් වෙනස් කරගන්න පුලුවන්.



හරි දැන් get started ක්ලික් කරාම ඔයාට Listing එකට ගැලපෙන category එකක් තෝරන්න එයි..එතනින් වඩාත්ම ගැලපෙන category එක තෝරන්න..category වැඩි ප්‍රමාණයකට ඔයාගේ listing එක ඇතුළත් කරගන්න ඕනෙනම් ඒකට අමතර ගෙවීමක් කරන්න වෙනවා..



දැන් continue ක්ලික් කරන්න





EDIT A TEMPLATE 1. TELL US WHAT YOU'RE SELLING 2. EDIT YOUR LISTING 3. REVIEW YOUR LISTING

### See if what you're selling is in our catalog

When you select a product in our catalog, we fill your listing for you with product details that help more buyers find it.

Category selected: Cell Phones & Accessories > Cell Phones & Smartphones [change]

Enter Brand, Model, Part Number or Carrier

Search

[Continue with your listing.](#)

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](#)

Comments?

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

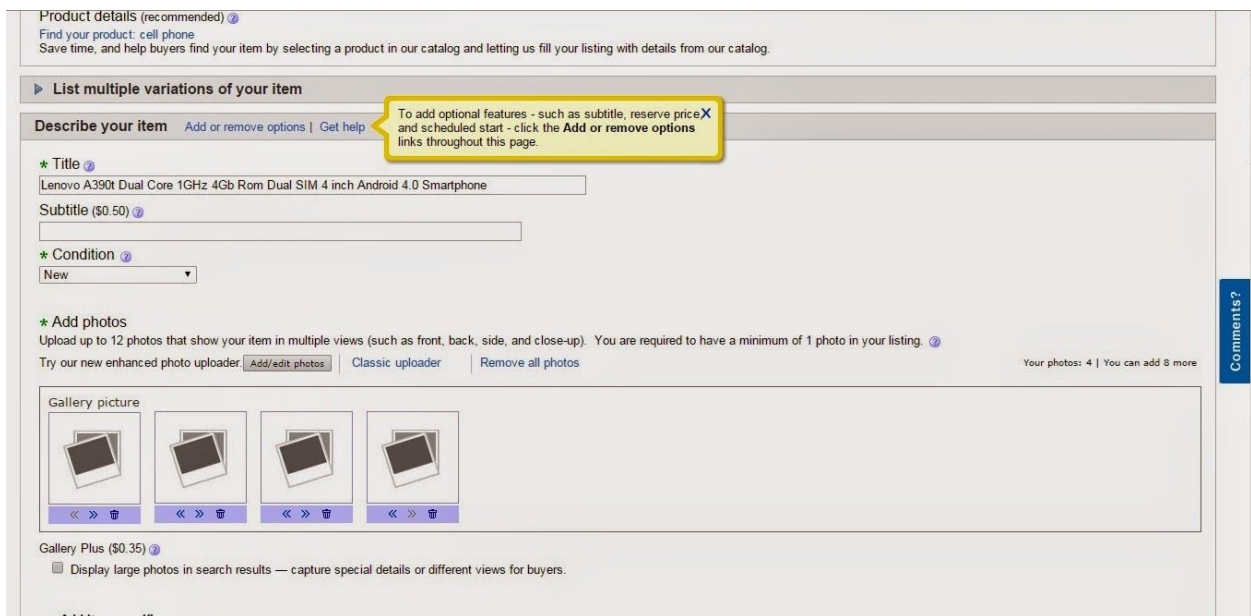
එතකොට ebay එකෙන් Galaxy s3 කියන product එකට details එයාල ලග දැනටමත් තියනවනම් අයේ අපිට කරදර කරන්නේ නෑ විස්තර ඉල්ලලා..එයාල product details අපි වෙනුවෙන් සදහන් කරලා දෙනවා..

The screenshot shows the eBay search results page for 'samsung galaxy s 3'. The search bar contains 'samsung galaxy s 3' and a yellow tooltip says 'You can enter some more keywords to refine your search and get better results.' Below the search bar, there are several product listings for Samsung Galaxy S smartphones. Each listing includes a small image of the phone, the model name, storage capacity, and network technology. For example, one listing is 'Samsung Galaxy S Vibrant SGH-T959 - 2GB - Black (Unlocked) Smartphone' with 1700/2100 storage and GSM/HSDPA network. Another is 'Samsung Galaxy S Vibrant GT-I9000M - 16GB - Black (SaskTel) Smartphone' with 16 GB storage and GSM/HSDPA network. A 'NO IMAGE' placeholder is also visible. At the bottom left, it says 'Waiting for i.ebayimg.com...' and at the bottom right, there is a 'Comments?' button.



බැරි වෙලාවක් අපේ product එක ගැන විස්තර එයා ලග නෑ කිව්වොත් හරි ඔයාටම product details දාන්න ඕනෙනම් හරි continue with your listing ක්ලික් කරන්න..

හරි එහෙනම් බලමු දැන් මේ listing එකට ඔයාගේ product details දාන විදිහ..



**Title**-ඔතන ඔයා කලින්ම දුන්න title එක වැටිලා තියනවා දකින්න පුලුවන් වෙයි.ඒත් ඔයාට ඒක වෙනස් කරන්න ඕනෙනම් මෙතනින් වෙනස් කරන්න පුලුවන්.


**Subtitle**-මෙතනින් ඔයාගේ listing එකට subtitle එකක් දාන්න පුලුවන්..ඒත් මෙකී දාන්න අමතර ගානක් දෙන්න ඕනේ..මෙක දාන එක අනිවාර්ය නෑ..අමතර ගානක් දෙන්න අකමැතිනම් මෙක හිස් තියන්න.මෙකෙන් ප්රධාන වශයෙන්ම වෙන්වේ Search result වලදී පාරිභෝගිකයාගේ වැඩි අවදානයක් අපේ listing එක වෙත යොමු වෙන එක.

Condition-මෙතනදී ඔයාගේ භාණ්ඩයේ තත්වය තෝරන්න ඕනේ..මම මේ තත්ව ගැන කලින් විස්තර කරා..

Add photos -මෙතනදී ඔයාට පුලුවන් ඔයාගේ product එකේ හොඳ පින්තූර ටිකක් දාන්න..මම කලින් කිව්ව වගේ හොඳ ආකර්ශනීය ඒවා ටිකක් දාන්න..

**Add item specifics**  
Buyers often refine their search using these item specifics. If you don't provide these details here, your listing may not appear in their search results.

We filled out some item specifics for you based on your title and the category. If these item specifics aren't correct, please revise.

**UPC**  
  
  
07678301699

**Brand** Remove  
Lenovo

**Model** Remove  
SC8825

**Carrier** Remove  
Unlocked

**Contract** Remove  
Without Contract

**Operating System** Remove  
Android

**Storage Capacity** Remove  
4GB

**Color** Remove  
Black

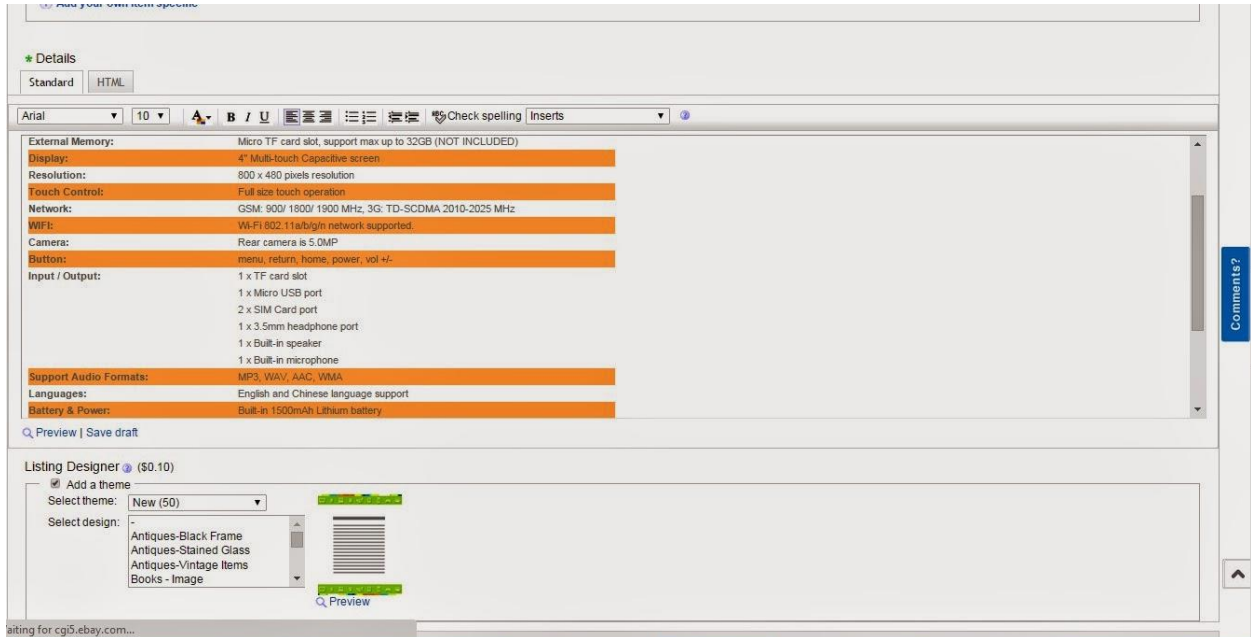
**Style** Remove  
Bar

**Features** Remove

<input checked="" type="checkbox"/> 512 MB RAM	<input checked="" type="checkbox"/> Dual Core 1GHz Processor	<input checked="" type="checkbox"/> 5MP Rear Camera
<input type="checkbox"/> 4G Data Capable	<input type="checkbox"/> Air Gesture	<input checked="" type="checkbox"/> 3G Data Capable
<input type="checkbox"/> Fingerprint Sensor	<input type="checkbox"/> Iris Scanning	<input checked="" type="checkbox"/> Bluetooth Enabled
<input checked="" type="checkbox"/> Global Ready	<input checked="" type="checkbox"/> GPS	<input type="checkbox"/> Near Field Communication
<input checked="" type="checkbox"/> Music Player	<input type="checkbox"/> Push to Talk	<input checked="" type="checkbox"/> Internet Browser
<input checked="" type="checkbox"/> Speakerphone	<input type="checkbox"/> Touchscreen	<input type="checkbox"/> QWERTY Keyboard
<input checked="" type="checkbox"/> Wi-Fi Capable	<input type="checkbox"/> Wireless Charging	<input type="checkbox"/> TTY Compatible
		<input checked="" type="checkbox"/> Voice-Activated Dialing

දැන් ඔයාට පුලුවන් ඔයාගේ product එකේ ගතිගුණ ගැන සදහනක් කරන්න..ඒ කිව්වේ Brand,Model,Features වගේ දේවලුත් තව විශේෂතා තියන ඒවත් මේ Add item specifics වලදී ඔයාට ඇතුලත් කරන්න පුලුවන්..

listing එකක product description එකටත් කලින්ම මේ item specifics තමා පෙන්වන්නේ..ඒ නිසා ඒවා හොඳට සැලකිලිමත්ව ඇතුළත් කරන්න මතක තියාගන්න..



මන්න දැන්නම් ඉතින් කඩු හරඹ ටිකක් පෙන්වන්න තමා වෙලාව..මෙතන Details කියලා තියන තැනට තමා ඔයාගේ product details ටික දාන්න ඕනේ..මේකෙදි html tags පාවිච්චි කරලා මේ description එකට professional look එකක් දෙන්න පුලුවන්..

ඒ වගේම listing designer එකක් දාන්න පුලුවන්නම් ගොඩක් හොඳයි..listing designer එකක් කිව්වේ ඔයාගේ listing එකට දාන theme එකක් වගේ..මෙකෙන් ගොඩක් ලොකු ආර්ථිකය වගේම professional look එකක් ගන්න පුලුවන්..ඒත් listing designer එකනම් නිකන් දෙන්නේ නෑ..පොඩි අමතර ගානක්(\$0.10ක් විතර) ගන්නවා..

**Choose a format and price** [Add or remove options](#) | [Get help](#)

Auction  Fixed price

**i** List auction-style FREE + add Buy It Now free. Fixed price is free in most categories too. [Learn More](#)

\* Starting price (see listing fees)  Buy It Now price (see listing fees)

No reserve price set for this item. [Change](#)

Duration

Start listing immediately

Schedule start time

**eBay Giving Works**  
 Donate 10-100% of your sale to your favorite nonprofit and eBay will give you a credit on basic selling fees for sold items.

I do not wish to donate at this time

**WFP** World Food Program USA

**Feeding America**

Or, select another nonprofit you love

Donation percentage

---

**Select how you'll be paid** [Get help](#)

**i** Business policies let you manage your payment, shipping, and return policies from one place. To help you get started, we've created policies for you based on your listing history. Select or edit an existing policy to use on this listing, or create a new one. You can opt out for now, but we encourage you to manage your business policies and send us Feedback! [Learn more](#)

\* **Payment policy**

Description: PayPal, shanaka\_anuradha@rediffmail.com

Hide details

- PayPal
  - Your PayPal account email address (to receive payments): shanaka\_anuradha@rediffmail.com

[Create payment policy](#) | [Edit selected policy](#)

---

**Add shipping details** [Get help](#)

\* **Shipping policy**

Comments?

මන්න දැන් ඔයාට පුලුවන් විකුනන විදිහ සහ ගාන පිලබද තොරතුරු දෙන්න..මේ ගැනත් මම කලින් විස්තර කරා.

තව දෙයක්..ඔයා Auction style එකට විකුනනවනම් ඔයාට Buy it now price එකකුත් දෙන්න පුලුවන්..ඒ කිව්වේ auction එකක් විදිහට bid කරන එකක් යන අතරම කවුරු හරි කෙනෙක්

කැමතිනම් bid කර කර ඉන්නේ නැතුව වැඩි ගානක් දීල මිලදී ගන්න,එයාට ඒ සඳහා පහසුකම් සපයන එකයි..මේකෙදි buy it now price එක bid එක ආරම්භ වෙන price එකට වඩා 30%ක් වැඩි වෙන්න ඕනේ..

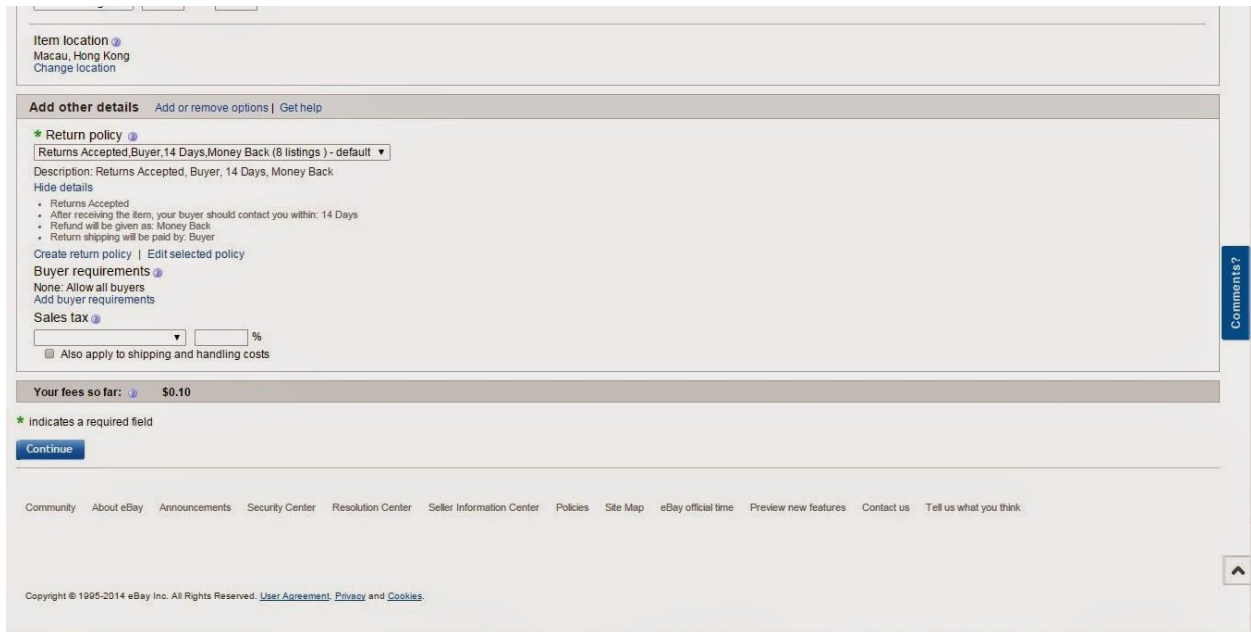
කෙලින්ම fixed price එකක් දානවනම් එහෙම නෑ ඔයාගේ ස්ථිර ගාන සඳහන් කරන්න ඕනේ..ඒ වගේම fixed price වල option එකක් තියනවා Allow buyers to send you their Best Offers for your consideration කියලා..මේක තෝරව්වොත් වෙන්නේ buyer කෙනෙක් කැමතිනම් ඔයා දාලා තියන fixed price එකට වඩා අඩු සාධාරණ මුදලකට ඔයාගේ product එක ගන්න,ඒ buyerට පුලුවන් වෙනවා ඔයාගෙන් අහන්න

එයාගේ ගානට product එක දෙන්න කැමතිද කියලා..ඔයා කැමතිනම් දෙන්න පුළුවන්..අකමැතිනම් නොදී ඉන්න පුළුවන්..

දැන් ඔයාට පුළුවන් shipping details ඇතුලත් කරන්න..

මෙතනදී shipping policy එක edit කරලා ඔයා shipping cost කීයක් අය කරනවාද,මොන රටවලටද shipping කරන්නේ,මොනවටද නැත්තේ වගේ දේවල් පිලිබදව තොරතුරු අනිවාර්යෙන්ම සපයන්න ඕනේ..ඒක එච්චරම අමාරු දෙයක් නෙමේ..

ඒත් එකක්ම item location කියන තැනට ඔයාගේ product එක තියන තැන දෙන්න ඕනේ..



මෙතනදී ඔයාට පුලුවන් ඒ return policy edit කරලා භාණ්ඩයක් return කිරීම සම්බන්ධව ඔයාගේ නීති ඇතුලත් කරන්න..

ඒ වගේම අවසානයේදී Buyer requirements වලට ඔයාගේ භාණ්ඩ මිලදී ගන්න නම් buyer කෙනෙක්ට තියෙන්න ඕනේ සුදුසුකම් මොනවද කියලා සඳහන් කරන්න පුලුවන්..ඒ කිව්වේ උදාහරනයක් විදිහට ඔයාට පුලුවන් අවසාන මාසය ඇතුලත Ebay unpaid case open වෙලා තියන buyers ලා block කරන්න..

ඔන්න එහෙනම් ඒ විදිහට listing එක සම්පූර්ණ කරගත්තම ඔයාට පුලුවන් ඔයාගේ listing එක දාන්න යන fee එක බලාගන්න..

අවසානයේදී continue ක්ලික් කරාම පලවෙනි වතාවෙ paypal එකට connect කරන්න එයි..එතනින් connect කරාම වැඩේ ගොඩ..හැබැයි unverified paypal accounts මෙතනදී denied වෙනවා..



එහෙත්ම ඔන්න් ඕහොම තමා වෙන්න ඕනේ. සාර්ථකව කාලය අනුව ගැලපෙන භාණ්ඩ තෝරාගෙන ඕයාලට ebay වලින් හොඳ ලාබයක් ලැබෙන business එකක් කරන්න පුළුවන්. ඔබට ජය!



**GET TO WORK**  
YOU AREN'T BEING PAID TO BELIEVE IN THE POWER OF YOUR DREAMS.