2026 PRACTICAL EDITION

නිවසේ සිට ආදායම් උපයන ක්‍රම

2026 · PRACTICAL HANDBOOK

නිවසේ සිට ආදායම් උපයන ක්‍රම

Software, websites, remote IT, digital marketing, online selling, farming, YouTube, Facebook, TikTok, AdSense, affiliate සහ තවත් මාර්ග 18ක්.



18 ක්‍රම
එක් එක් මාර්ගයට පියවර, රූප, වියදම් සහ උදාහරණ

30 Days
අදහස තෝරා, sample එකක් සාදා, customer feedback ලබාගැනීම

EGOTECHWORLD / 2026 edition · ආදායම් සහතික නොවේ; සංඛ්‍යා සහ වියදම් අධ්‍යාපනික උදාහරණ වේ.

01 / INTRODUCTION

හැඳින්වීම: නිවසේ සිට ආදායමක් කියන්නේ මොකක්ද?

නිවසේ සිට ආදායමක් උපයනවා කියන්නේ internet එකෙන් ads click කිරීමක් පමණක් නොවේ. කෙනෙකුගේ සැබෑ ගැටලුවක් විසඳන සේවාවක්, හොඳ නිෂ්පාදනයක්, හෝ දිගුකාලීනව භාවිතා වන තොරතුරක් නිර්මාණය කර වටිනාකමක් ලබාදීමයි.

ගැටලුව › විසඳුම › විශ්වාසය › ගෙවීම / ප්‍රතිඵල

උදාහරණ තුනක්

ඉල්ලුම	ඔබ ලබාදෙන වටිනාකම	ආදායම් මාර්ගය
කඩයක stock අවුල්	පුංචි stock app එකක්	Project fee + support
දරුවෙකුට Excel අමාරුයි	සිංහල lesson + worksheet	Course/template / eligible ads
ගෙවතු පැළ ලැබෙන්නේ නැහැ	සෞඛ්‍යවත් පැළ + care guide	Product sales

මේ පොතෙන් ලැබෙන ප්‍රතිඵලය

ඔබට ගැළපෙන එක් මාර්ගයක් තෝරා, ඒ සඳහා sample එකක් හදා, මිල ගණන් පැහැදිලි කර, සැබෑ customer feedback ලබාගැනීමට පියවර සැලැස්මක් තිබීමයි. සියල්ල එකවර ආරම්භ කිරීම නොව නිශ්චිත එක් මාර්ගයක් පරීක්ෂා කිරීම වැදගත්.

> **පොතේ මූලික නීතිය**
> සැබෑ වටිනාකම → අවශ්‍ය අයට ලඟාවීම → විශ්වාසය → ගෙවීම. Shortcut එකක් නැහැ.

01 / INTRODUCTION

මෙම පොත භාවිතා කරන ආකාරය

පළමුව කියවන්න, පසුව පරීක්ෂා කරන්න

01	මුල් පරිච්ඡේදවල Active / Semi-passive / Asset income තේරුම් ගන්න.
02	පටුනෙන් ඔබට ගැළපෙන මාර්ග 3ක් bookmark කරන්න.
03	එක් මාර්ගයේ පිටු 4ම කියවන්න: හැඳින්වීම, ආරම්භය, ගණනය, growth.
04	වියදම, කාලය, ආදායම සහ අවදානම ඔබේ තත්ත්වයට ගළපන්න.
05	දින 30ක සැලැස්මෙන් පළමු සතියම ක්‍රියාත්මක කරන්න.

සෑමට එකම මාර්ගය සුදුසු නැහැ

ඔබට ඇත්තේ...	මුල් පරීක්ෂාවට ගැළපෙන්නෙ...
Laptop + coding skill	Website, QA, software, remote IT
Phone + කතා/ඉගැන්වීමේ හැකියාව	Original short videos, classes, tutoring
ගෙවත්ත / නිෂ්පාදන හැකියාව	Seedlings, handmade items
දැනටම traffic ඇති site එකක්	Original content, services, ads/affiliate

> **මිල උදාහරණය කියන්නේ මොකක්ද?**
> පොතේ Rs සහ $ අගයන් පැහැදිලි කිරීම සඳහා සාදා ඇත. ඒවා සාමාන්‍ය වෙළඳ මිල, නිල platform payout, හෝ ඔබට ලැබෙන ආදායම් අනාවැකි නොවේ.

සෑම ආදායම් ක්‍රමයකම “කුමක් විකුණනවාද?”, “customer කොහේද?”, “පළමු දින 7?”, “වැරදි වළක්වන්නේ කොහොමද?” යන ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු ඇත.

01 / INTRODUCTION

Active, Semi-passive සහ Digital Assets

වැඩකට ගාස්තු › Reusable asset › Audience / traffic

ආදායම් ආකෘති සසඳමු

ආකෘතිය	උදාහරණය	වැදගත් සැලකිල්ල
Active	Website එකක් සාදා project fee එකක්	කාලය සහ delivery deadline
Recurring	Monthly updates / maintenance	Client ට දිගටම value දෙන්න
Semi-passive	Reusable template/ebook	Support, marketing, updates තවම තියෙනවා
Audience income	Ads, affiliate, sponsorship	Traffic/approval/quality නැතිව ආදායම නොලැබෙන්න පුළුවන්

පළමු ආදායම් ඉලක්කය

ආරම්භකයෙකුට වඩාත් සරල පරීක්ෂාව බොහෝවිට සේවාවක් හෝ කුඩා භාණ්ඩයක් විකිණීමයි. නමුත් හැම කෙනෙකුටම සාර්ථක ප්‍රතිඵල එකසේ නොවේ. Long-term audience assets තනාගැනීම සම්බන්ධයෙන් ඉවසීම සහ content quality අවශ්‍යයි.

> **විශේෂ සටහන**
>
> “Passive income” කියන්නේ කිසිම වැඩක් නැති මුදලක් නොවේ. Content moderation, customer support, platform changes සහ taxes නිසා පවත්වාගෙන යාම අවශ්‍ය විය හැකියි.

02 / CONTENTS · කොටස 1

පටුන / Topics & Page Numbers

මාතෘකාව තෝරා අදාළ පිටුවට යන්න. එක් එක් ආදායම් මාර්ගය සඳහා පාඩම් පිටු හතරක් ඇත.

හැඳින්වීම / පොත භාවිතය	02–04
පටුන	05–07
තෝරාගැනීම / වියදම් / ආරක්ෂාව	08–14
01 · Software නිර්මාණයෙන් ආදායම	015–018
02 · Website සාදා ආදායම	019–022
03 · Software QA Testing සේවාව	023–026
04 · Remote IT රැකියා සහ Contracts	027–030
05 · Digital Marketing සහ SEO	031–034

කියවන අනුපිළිවෙළ

මුලින් 08–14 පිටු කියවන්න. ඉන්පසු ඔබ තෝරාගත් ක්‍රමයේ පිටු හතරම කියවා, 97–100 දින 30ක සැලැස්ම කරන්න.

02 / CONTENTS · කොටස 2

පටුන / Topics & Page Numbers

මාතෘකාව තෝරා අදාළ පිටුවට යන්න. එක් එක් ආදායම් මාර්ගය සඳහා පාඩම් පිටු හතරක් ඇත.

06 · Graphic Design සහ Social Posts **035–038**

07 · Video Editing සහ Short Reels **039–042**

08 · Virtual Assistant හා Data Services **043–046**

09 · Digital Templates සහ E-books **047–050**

10 · Online Reselling සහ Mini Store **051–054**

11 · ගෙවතු වගාව සහ පැළ විකිණීම **055–058**

12 · ගෘහ නිෂ්පාදන සහ Handmade Items **059–062**

කියවන අනුපිළිවෙළ

මුලින් 08–14 පිටු කියවන්න. ඉන්පසු ඔබ තෝරාගත් ක්‍රමයේ පිටු හතරම කියවා, 97–100 දින 30ක සැලැස්ම කරන්න.

02 / CONTENTS · කොටස 3

පටුන / Topics & Page Numbers

මාතෘකාව තෝරා අදාළ පිටුවට යන්න. එක් එක් ආදායම් මාර්ගය සඳහා පාඩම් පිටු හතරක් ඇත.

13 · YouTube Channel එකෙන් වටිනාකම	**063–066**
14 · Facebook Content සහ Community	**067–070**
15 · TikTok Short Video Marketing	**071–074**
16 · Website + Google AdSense	**075–078**
17 · Affiliate Marketing මුල සිට	**079–082**
18 · Adsterra සහ වෙනත් Ad Networks	**083–086**
Case studies / සැබෑ සැලසුම්	**087–091**
Growth strategies / වැඩි ආදායම් උපක්‍රම	**092–096**
30-day action plan	**097–100**
Worksheets / වගු	**101–106**
2026 rules, sources & final checklist	**107–110**

කියවන අනුපිළිවෙළ

මුලින් 08–14 පිටු කියවන්න. ඉන්පසු ඔබ තෝරාගත් ක්‍රමයේ පිටු හතරම කියවා, 97–100 දින 30ක සැලැස්ම කරන්න.

03 / FIRST DECISION

ඔබට ගැළපෙන මාර්ගය තෝරමු

කාලය, හැකියාව, මුදල් සහ අවදානම

ඔබට තිබෙන්නේ	අද හොඳම පරීක්ෂාව	පසුව වර්ධනය
දිනකට පැය 1 + Laptop	QA sample report	Retainer / remote role
Design skill + Phone	Post design pack	Monthly content service
අඩු මුදලක් + garden	Seedling preorder	Care guide + bulk supply
දැනට audience එකක්	Original FAQ/guide	Affiliate / own products
Coding + small business access	Basic inventory app	Support + reusable product

තේරීමේ ලකුණු වගුව

ඔබගේ කැමතිම මාර්ග 3 සඳහා “හැකියාව”, “අඩු වියදම”, “customer ඉල්ලුම”, “සති 2කින් demo එකක්” යන අංග 1 සිට 5 ලකුණු දෙන්න. ලකුණු වැඩි එක පළමුව පරීක්ෂා කරන්න. ඒක සාර්ථක වේ යන්න සහතිකයක් නොවේ.

මාර්ගය	හැකියාව	වියදම	ඉල්ලුම	Demo පහසුව
Website service	4	4	3	4
YouTube	2	4	3	2
Seedlings	3	3	4	4

> **පළමු වැදගත් තීරණය**
>
> ඉල්ලුම තහවුරු නොකර වියදම් වැඩි කරන්න එපා. පළමු සතියේ අරමුණ “විකිණීමක්” නොව “සැබෑ ඉල්ලුමක් තිබේද?” කියලා දැනගැනීමයි.

03 / CUSTOMER RESEARCH

පළමු Customer සොයන්නේ කොහොමද?

බොහෝ අය මුලින් logo එකක්, website එකක් හෝ stock එකක් සකස් කරනවා. නමුත් මුලින්ම customer ගේ ගැටලුව සොයාගැනීම ඉතා වැදගත්.

01	එක් කණ්ඩායමක් තෝරන්න: bakery, tuition teacher, plant buyers, creators.
02	ඔවුන්ගෙන් 5 දෙනෙකුට පහත ප්‍රශ්න අවසරය ඇතිව අසන්න.
03	අවසන් වරට එවැනි ගැටලුවක් උද්ගත වූයේ කවදාද?
04	දැනට ඒ ගැටලුව විසඳන්නේ කොහොමද? ඒකට මුදල්/කාලය යනවාද?
05	ඔබේ sample solution එක පෙන්වා honest feedback ගන්න.
06	මුදල් ගෙවන්න කැමතිද කියන වචනයට වඩා actual deposit/paid pilot බලන්න.

INTERVIEW සටහන් වගුව

ප්‍රශ්නය	උදාහරණ පිළිතුර
දෛනික ගැටලුව?	Stock අඩු වුණාම දන්නේ නැහැ
දැනට කරන විසඳුම?	Notebook එකක ලියනවා
අලුත් විසඳුමෙන් මොකක් බලාපොරොත්තුද?	End-of-day summary

> **ඉතා වැදගත්**
> “මම මේක හදලා දෙන්නද?” කියනවාට වඩා “ඔබේ අද වැඩේ කෙසේ සිදු වෙන්නේද?” කියලා අසන්න. විකුණුම් වචනවලින් feedback පාලනය නොකරන්න.

03 / MONEY BASICS

වියදම්, මිල සහ ලාභය ගණනය කිරීම

උදාහරණය: කුඩා SERVICE PROJECT

කොටස	Rs
Client එකෙන් ගෙවන මුදල	30,000
Data / transport	2,000
Hosting / paid tools	5,000
Other delivery cost	3,000
වියදම් පසු ඉතිරිය	20,000

30,000 − (2,000 + 5,000 + 3,000) = Rs 20,000. මෙය උපයන “ඉතිරි මුදල” ලෙස දැක්වුණත් ඔබගේ පැය, depreciation, taxes සහ unexpected returns වැනි සියල්ල ඇතුළත් නොවූ හැක. නිවැරදි net profit තවත් කාර්යයන් අනුව වෙනස් වේ.

නිවැරදි PRICE QUOTE එකක ලියන්න

- Scope: පිටු/feature/උපකරණ කීයක්ද?
- Revisions කීයක්ද සහ deadline කවදාද?
- Payment milestones සහ refund/cancellation terms
- Support period සහ future updates ගාස්තු
- Taxes, payment fees සහ currency conversion සලකා බලන්න

> **ආදායම ≠ ලාභය**
>
> Revenue (විකුණුම් මුදල), Gross Margin සහ Net Profit වෙන වෙනම සටහන් කරන්න. “Rs 50,000 sales” = “Rs 50,000 profit” නොවේ.

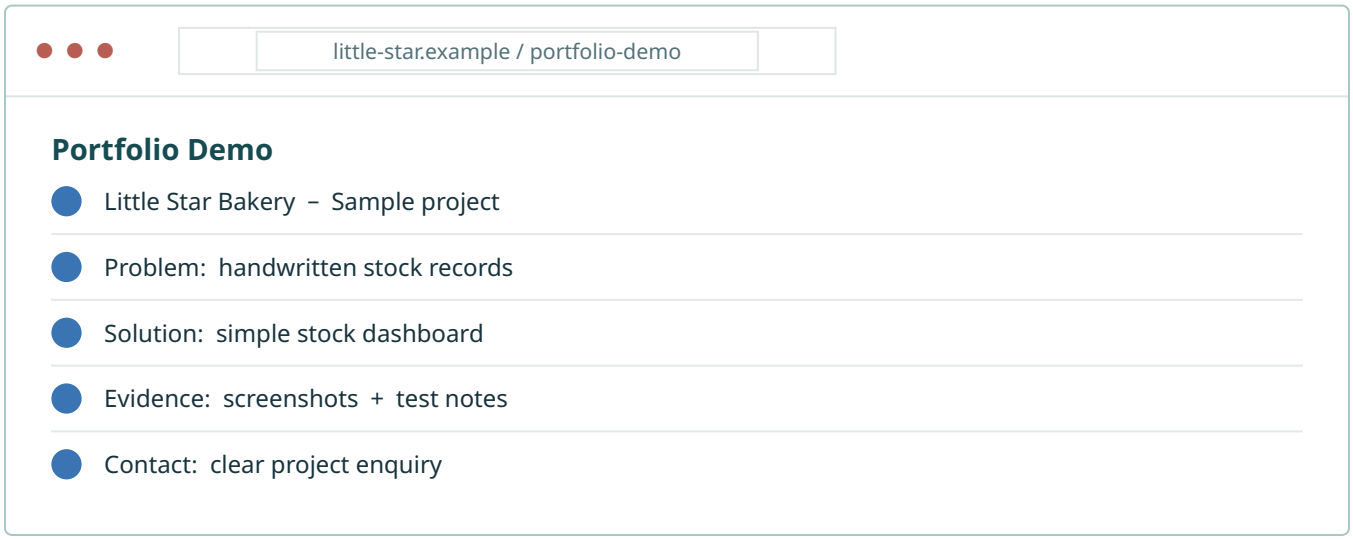
03 / SHOW YOUR WORK

ඔබේ පළමු Sample / Portfolio එක

BEFORE → WORK → AFTER

Problem	›	Your demo	›	Proof	›	Next step

Customer කෙනෙකුට ඔබේ හැකියාව දැනගන්න වචන පමණක් ප්‍රමාණවත් නැහැ. Screenshot, 60-second walkthrough video, GitHub repo, PDF report හෝ sample product photo එකක් භාවිතා කරන්න. Demo එක සැබෑ customer වැඩක් නොවන්නේ නම් “Sample project” ලෙස පැහැදිලිව ලේබල් කරන්න.



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

PORTFOLIO CARD එකක තිබිය යුතු දේ

- කවුද target user?
- ගැටලුව මොකක්ද?
- ඔබ කළ වැඩ කොපමණද?
- Sample result/visual එක මොකක්ද?
- Contact හා scope පැහැදිලිද?

අදම කළ හැකි වැඩක්

ඔබගේ skill එකෙන් විනාඩි 90ක sample project එකක් හදලා screenshot 3ක් තෝරා සරල one-page portfolio note එකක් ලියන්න.

03 / SAFETY FIRST

විශ්වාසය, Payment සහ Scam වැළැක්වීම

Online earning අවස්ථා අතර නීත්‍යානුකූල රැකියා, සේවා සහ නිෂ්පාදන ඇත. ඒ සමඟම fake recruiters, “investment before work”, fake payment screenshots, account renting, paid-to-click schemes වැනි අවදානම්ද තිබේ.

අවදානම් ලකුණ	කරන්න ඕනේ දේ
Job දෙනවා කියලා මුදල් ඉල්ලීම	Company independently verify කරන්න
OTP/PIN/password ඉල්ලීම	කිසිදා share කරන්න එපා
Payment screenshot පමණක් තිබීම	Bank/processor actual confirmation බලන්න
Unrealistic guaranteed income	Written contract සහ proof බලන්න
Client data public AI එකකට දාන්න කියා ඉල්ලීම	Privacy policy/permission නැතිව නොකරන්න

SAFE ORDER WORKFLOW

Written offer › Agreement › Deposit / milestone › Delivery › Verified payment

2026 platform note

18+ age rules, region eligibility, KYC, tax obligations සහ payout methods platform එකෙන් platform එකට වෙනස්. Official dashboard හරහාම පරීක්ෂා කරන්න.

03 / MODERN WORKFLOW

2026 දී AI භාවිතා කරන හොඳම විදිහ

AI tools වලින් brainstorming, outlines, debugging ideas, subtitles හෝ draft marketing text ලබාගන්න පුළුවන්. නමුත් ඒවායේ factual accuracy, copyright, customer data safety, original content සහ final quality සඳහා වගකීම ඔබටම තිබෙනවා.

AI භාවිතය	ඔබ තහවුරු කළ යුතු දේ
Website code suggestion	Security, accessibility, real QA
Content outline	Facts, original voice, source links
Product photo variation	Real product representation, permissions
Subtitle translation	Meaning, Sinhala spelling, context
Marketing copy	No misleading claims or fake testimonials

RESPONSIBLE WORKFLOW

Human brief › AI draft › Human verify › Test / edit › Publish

හොඳ උපක්‍රමය

AI එකෙන් වේගය ලබාගන්න; customer trust එකට අවශ්‍ය accuracy, usability සහ human support අඩු නොකරන්න.

03 / BEFORE CHAPTERS

දින 7ක Validation Sprint

01	Day 1: ඔබට කළ හැකි සේවාව/භාණ්ඩය එකක් තෝරන්න.
02	Day 2: ගැටලුව ඇති customer කාණ්ඩය සොයන්න.
03	Day 3: Sample / prototype එකක් නිර්මාණය කරන්න.
04	Day 4: වියදම්/මිල සටහන් කර offer එකක් ලියන්න.
05	Day 5: අදාළ අයට personalized enquiries 5ක් යවන්න.
06	Day 6: Feedback අනුව sample එක සංශෝධනය කරන්න.
07	Day 7: Leads, feedback, costs සමාලෝචනය කර next step තෝරන්න.

මෙම සතියේ සාර්ථකත්වය මොකක්ද?

Metric	ඔබේ ඉලක්කය
Talked to potential customers	5
Sample/demo	1
Clear price quote	1
Recorded feedback	5
Revenue	Rs 0 විය හැක

පළමු සතියේ අරමුණ අත්හදා බැලීමයි. මුදල් නොලැබුණත් කාටද වටිනාකමක් දෙන්න පුළුවන් කියන දැනුම ලැබීම ප්‍රයෝජනවත්. ඊළඟ පිටු 72 තුළ ක්‍රම 18ක් වෙන වෙනම ගවේෂණය කරමු.

01 / CLIENT PROJECTS · හැදින්වීම

Software නිර්මාණයෙන් ආදායම

Active + Maintenance
ආදායම් ආකෘතිය

IT
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

ගනුදෙනු, stock සහ reports වැනි දෛනික කාර්යයන් පහසු කරන කුඩා application. ව්‍යාපාරයක දිනපතා කරන ලියවිලි වැඩ අඩු කර දත්ත වඩා නිවැරදිව තබාගත හැකියි.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Laptop, VS Code, Git, GitHub
Target customers	කුඩා ව්‍යාපාර, පාසල්, සේවා සපයන්නන්
පළමු sample	Bakery stock tracker (product, in/out, daily report)

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය
“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

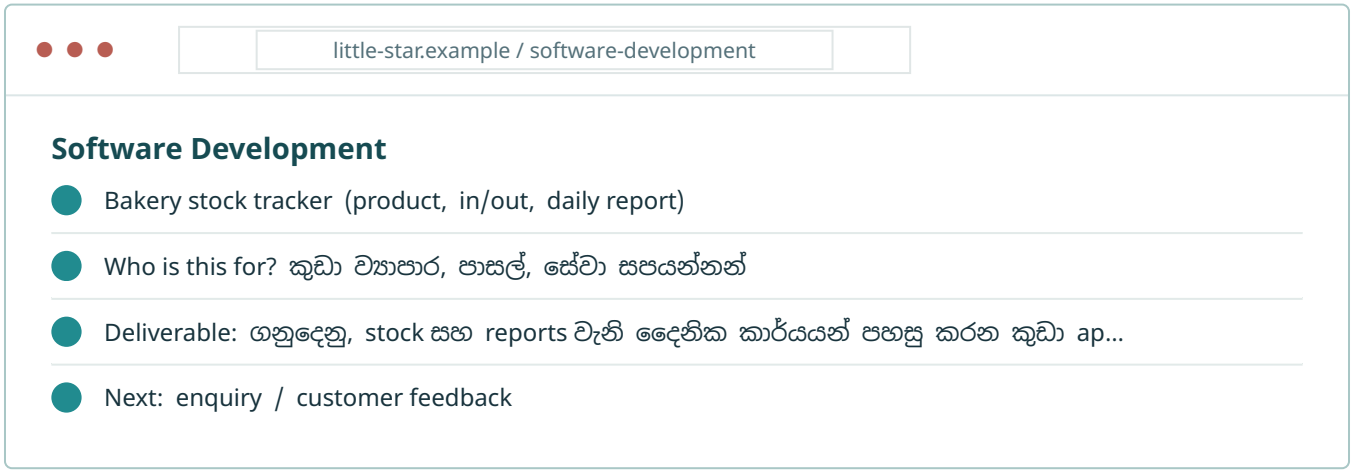
01 / STEP BY STEP · SOFTWARE DEVELOPMENT

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	අසල වෙළඳසැල් තුනක වැඩ පිළිවෙළ ගැන අවසරය ඇතිව අසන්න.
02	දවසකට විනාඩි 30ක් ගතවන එකම ගැටලුව තෝරන්න.
03	Screens තුනක sketch එකක් සහ fields ලැයිස්තුවක් අඳින්න.
04	Demo app එක mock data සමඟ හදන්න; GitHub වෙත push කරන්න.
05	අවශ්‍ය features, ගාස්තුව සහ support සීමාව ලිඛිතව ඉදිරිපත් කරන්න.
06	Client එකේ sample data වලින් test කර handover checklist දෙන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

01 / WORKED EXAMPLE · SOFTWARE DEVELOPMENT

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: Little Star Bakery සඳහා stock tracker. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Project fee	Rs 35,000
Hosting/setup	Rs 4,000
Demo tools	Rs 0
සැලසුම් කළ ඉතිරිය	Rs 31,000

ගණනය හෝ සටහන

35,000 − 4,000 = Rs 31,000 (ඔබේ වැඩ කාලය, බදු සහ වෙනත් වියදම් නොගෙන)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“Bakery එකේ stock සහ daily sales report එක පාලනය කරන කුඩා system එකක් demo කර පෙන්වන්නම්.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

අවසර නැති customer data හෝ passwords demo එකට භාවිතා නොකරන්න.

01 / GROWTH & PRACTICE · SOFTWARE DEVELOPMENT

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Basic / Standard / Support packages තුනක් දෙන්න.
02	සෑම client වැඩකින්ම reusable component එකක් සාදන්න.
03	මාසික backup, bug-fix සහ report service එක වෙනම විකුණන්න.
04	Demo වීඩියෝවක් විනාඩි 2කට අඩු තබන්න.
05	Source code ownership සහ maintenance terms contract එකේ ලියන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1–2 ගැටලුව / 3–4 demo / 5 test / 6 quote / 7 feedback

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- අවසර නැති customer data හෝ passwords demo එකට භාවිතා නොකරන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

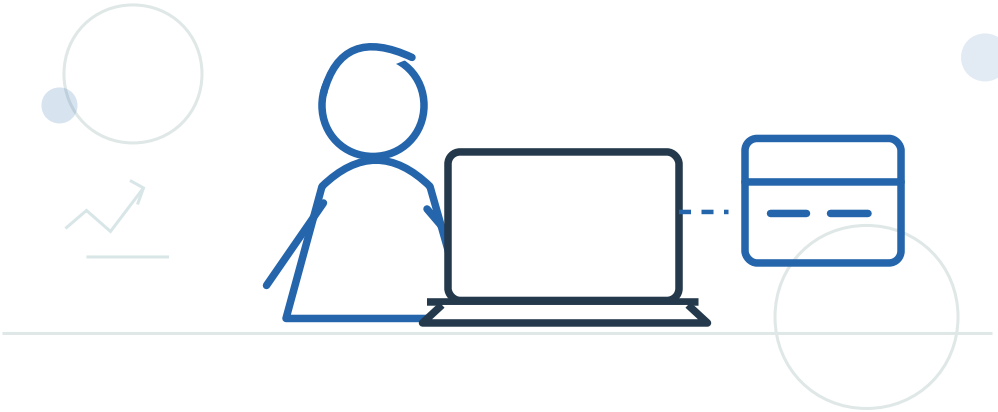
Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

02 / WEB SERVICES · හැඳින්වීම

Website සාදා ආදායම

Active + Recurring
ආදායම් ආකෘතිය

IT
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Mobile-friendly site, enquiry form, service list සහ location. Customer එකකට Google හෝ social media වෙතින් ව්‍යාපාරය සොයාගන්න පහසු කිරීම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	HTML, CSS, JavaScript, WordPress or PHP
Target customers	Restaurants, clinics, tutors, repair shops
පළමු sample	Bakery single-page site with menu, phone and order link

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය

“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

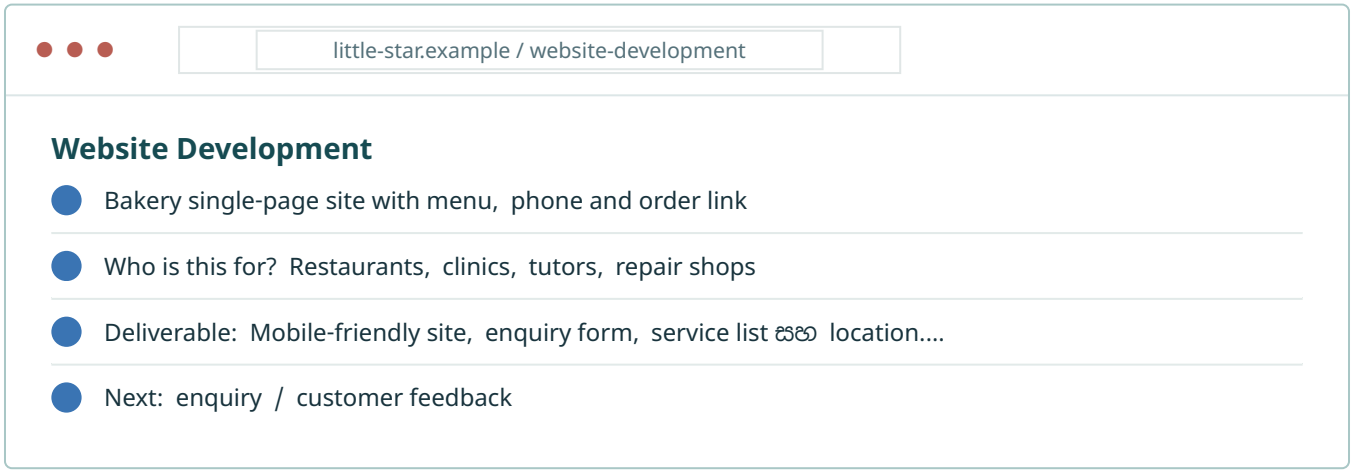
02 / STEP BY STEP · WEBSITE DEVELOPMENT

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	ව්‍යාපාරයේ වැදගත්ම customer question 5 ලියාගන්න.
02	Home, Services, Contact යන sections තුනකට wireframe අඳින්න.
03	මුලින් mobile-size layout හදන්න.
04	ඡායාරූප භාවිතයට අයිතිය ඇති බව තහවුරු කරන්න.
05	Form, phone button සහ WhatsApp link test කරන්න.
06	Hosting, domain ownership සහ update plan එක පැහැදිලිව handover කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

02 / WORKED EXAMPLE · WEBSITE DEVELOPMENT

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: One-page bakery site. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Website fee	Rs 25,000
Domain/hosting	Rs 5,000
Photos/design	Rs 2,000
උදාහරණ ඉතිරිය	Rs 18,000

ගණනය හෝ සටහන

25,000 − 5,000 − 2,000 = Rs 18,000 (වැඩ කාලය තවම ඇතුළත් නැත)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“ඔබේ bakery එකට mobile එකෙන් හොඳට පෙනෙන website එකක් සහ enquiry form එකක් හදන්නම්.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

Domain සහ hosting ownership ඔබට නොව client ට පැහැදිලිව පවරන්න.

02 / GROWTH & PRACTICE · WEBSITE DEVELOPMENT

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Setup fee + monthly updates දෙක වෙන වෙනම quote කරන්න.
02	Industry-specific starter templates තුනක් හදන්න.
03	Speed, accessibility, mobile testing report එක add-on සේවාවක් කරන්න.
04	Client ට තමන්ම content update කළ හැකි ක්‍රමයක් දෙන්න.
05	Before/after screenshots portfolio එකට එකතු කරන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 sketch / 2 content / 3–4 build / 5 mobile QA / 6 publish / 7 review

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- Domain සහ hosting ownership ඔබට නොව client ට පැහැදිලිව පවරන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

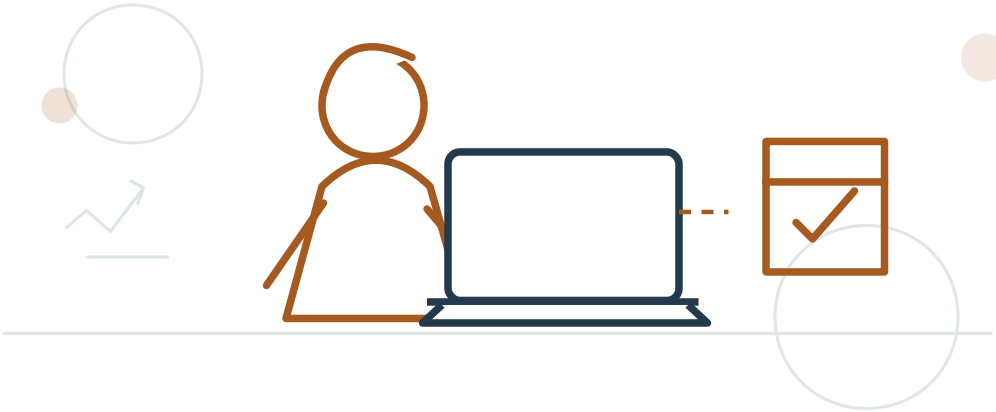
Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

03 / QUALITY ASSURANCE · හැඳින්වීම

Software QA Testing සේවාව

Active Service
ආදායම් ආකෘතිය

IT
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Bug reports, test cases, browser checks සහ retesting. Release කිරීමට පෙර errors සොයා user experience සහ reliability වැඩි කිරීම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Chrome DevTools, spreadsheets, screenshots
Target customers	Startups, website owners, agencies
පළමු sample	Free demo: 5 clearly documented bugs in a permitted sample site

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය

“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

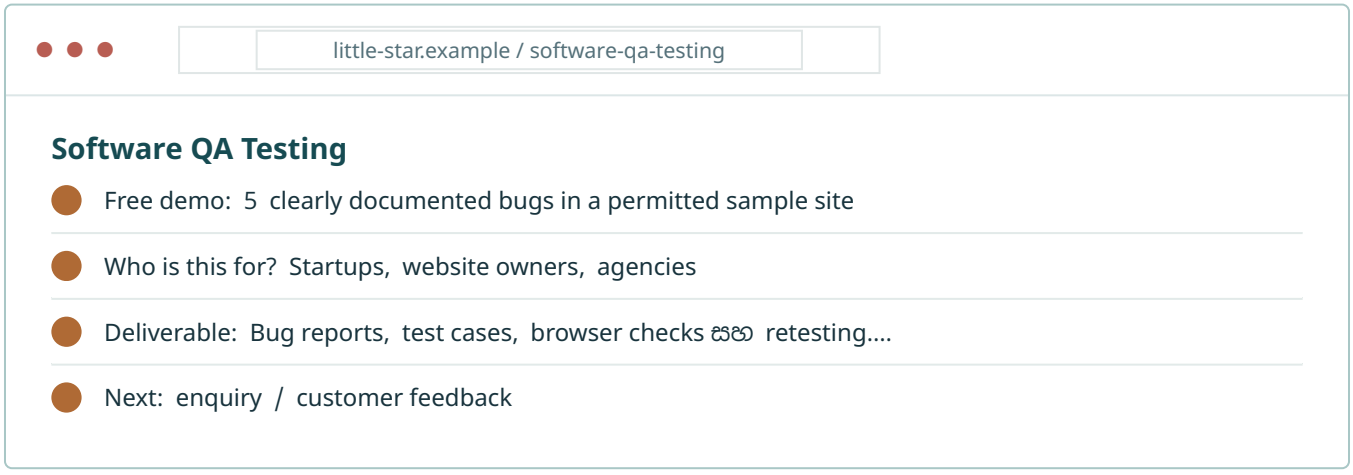
03 / STEP BY STEP · SOFTWARE QA TESTING

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	Testing permission සහ scope එක ලියවිල්ලෙන් ලබාගන්න.
02	Login, forms, search, cart වැනි user flows හඳුනාගන්න.
03	Test case: steps, expected, actual, status fields සාදන්න.
04	Desktop/mobile/browser එකින් එක පරීක්ෂා කරන්න.
05	Screenshots සහ reproducible bug steps තබා report දෙන්න.
06	Fixes ලැබුණාම regression test plan එක ක්‍රියාත්මක කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

03 / WORKED EXAMPLE · SOFTWARE QA TESTING

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: Demo e-commerce website QA. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Testing fee	Rs 8,000
Internet/tools	Rs 700
Screenshots/report	Rs 0
උදාහරණ ඉතිරිය	Rs 7,300

ගණනය හෝ සටහන

8,000 − 700 = Rs 7,300 (වැඩ කාලය නොගණන්)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“ඔබේ website එකේ checkout සහ forms සඳහා 15 test cases + bug report ලබා දෙන්නම්.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

අවසර නැති website එකක් intrusive security scan කරන්න එපා.

03 / GROWTH & PRACTICE · SOFTWARE QA TESTING

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Quick smoke-test සහ full regression ලෙස packages දෙන්න.
02	Bug report template එක reusable asset එකක් කරන්න.
03	Monthly release QA retainer එකක් යෝජනා කරන්න.
04	Accessibility හා mobile-responsiveness checks එකතු කරන්න.
05	Severity අනුව bug list prioritize කර client ට පැහැදිලි කරන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 template / 2–3 practice / 4 portfolio / 5 outreach / 6 mock review / 7 improve

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- අවසර නැති website එකක් intrusive security scan කරන්න එපා.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

04 / REMOTE EMPLOYMENT · හැඳින්වීම

Remote IT රැකියා සහ Contracts

Active Salary / Contract	IT
ආදායම් ආකෘතිය	මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Junior developer, support, QA, data and operations roles. සේවායෝජකයාට අවශ්‍ය කාර්යයන් ඉටු කළ හැකි බව projects වලින් ඔප්පු කිරීම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	CV, LinkedIn, GitHub, video call setup
Target customers	Verified employers and remote teams
පළමු sample	Portfolio with 2 projects + one test report

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය

“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

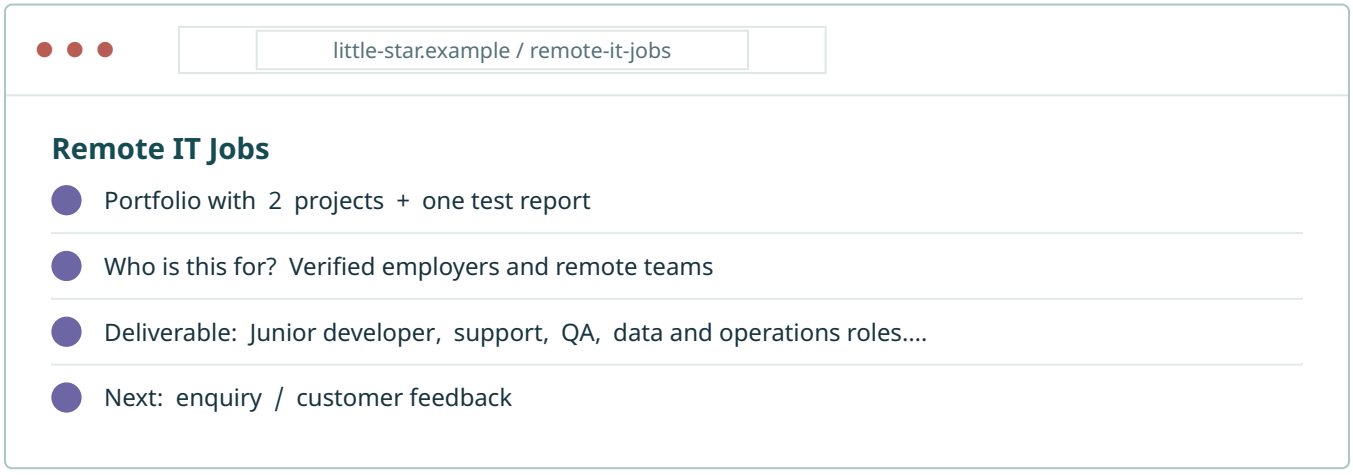
04 / STEP BY STEP · REMOTE IT JOBS

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	සුදුසු role එකක් තෝරන්න: QA, Support, Frontend හෝ Data.
02	Job descriptions 15ක common skills සටහන් කරන්න.
03	CV එකට results සහ projects එකතු කරන්න.
04	GitHub/portfolio links ක්‍රියාත්මකද බලන්න.
05	දිනකට quality applications 3ක් custom cover note සමඟ යවන්න.
06	Interview practice සහ offer/contract verification කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

04 / WORKED EXAMPLE · REMOTE IT JOBS

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: Remote junior QA application. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Applications	15
Targeted revisions	15
Sample projects	2
ලැබුණු ආදායම	සහතික නැත

ගණනය හෝ සටහන

Applications ගණනෙන් job offer සහතික නොවේ; reply rate හා interview feedback සටහන් කරන්න.

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“Junior QA role සඳහා මගේ sample test plan සහ bug reports portfolio එකේ තියෙනවා.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

රැකියා ලබාදෙන්න මුදල් හෝ login password ඉල්ලන offers ප්‍රතික්ෂේප කරන්න.

04 / GROWTH & PRACTICE · REMOTE IT JOBS

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	LinkedIn headline එක role-specific කරන්න.
02	Remote timezone overlap CV එකේ පැහැදිලි කරන්න.
03	Open-source issues හරහා collaboration proof ලබාගන්න.
04	Case studies කියලා project screenshots දාන්න.
05	Offer එකක legal employer details independently verify කරන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 CV / 2 portfolio / 3 skills gap / 4–6 applications / 7 review

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- රැකියා ලබාදෙන්න මුදල් හෝ login password ඉල්ලන offers ප්‍රතික්ෂේප කරන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

05 / MARKETING SERVICES · හැඳින්වීම

Digital Marketing සහ SEO

Active + Retainer
ආදායම් ආකෘතිය

MARKETING
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Useful pages, local discovery, analytics සහ conversion improvement. සොයන පාරිභෝගිකයන්ට අදාළ සේවාව හමු වීම සහ enquiries වැඩි වීම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Search Console, analytics, content calendar
Target customers	Local service businesses and online stores
පළමු sample	Cafe FAQ page + Google Business Profile content plan

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය
“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

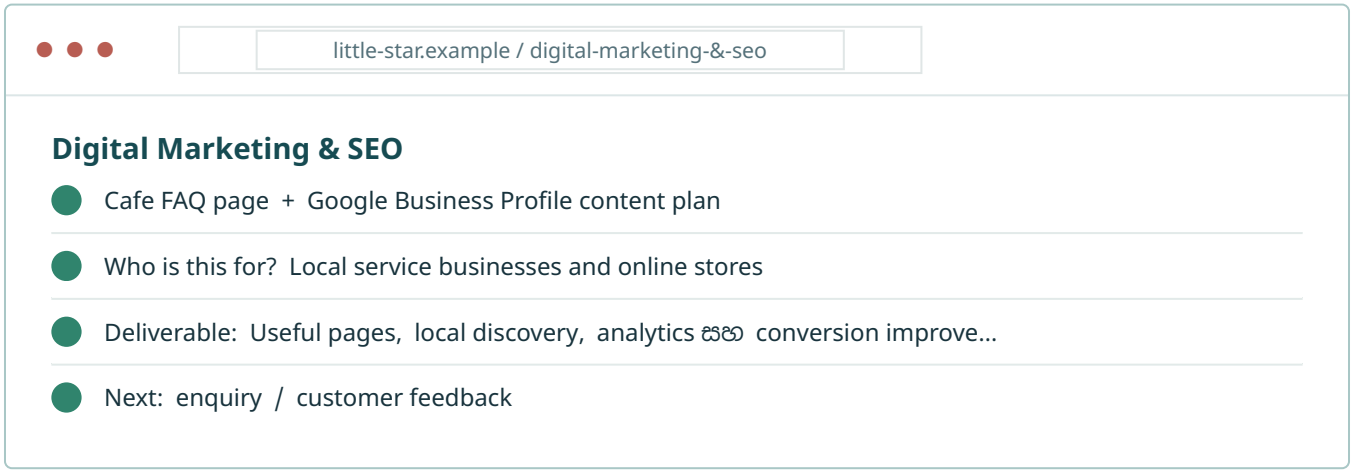
05 / STEP BY STEP · DIGITAL MARKETING & SEO

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	Customer search questions 20ක් සොයාගන්න.
02	Existing website එකට වටිනා pages 5ක් යෝජනා කරන්න.
03	Page titles, headings, load speed සහ mobile UX audit කරන්න.
04	FAQ, case study, contact CTA සහ measurement plan එකක් හදන්න.
05	4-week content calendar එකක් client සමඟ එකඟ කරන්න.
06	Traffic පමණක් නොව enquiries/conversions ද report කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

05 / WORKED EXAMPLE · DIGITAL MARKETING & SEO

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: Local clinic content plan. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	Sample	Customer	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Monthly service	Rs 18,000
Research tools	Rs 1,000
Design assets	Rs 2,000
උදාහරණ ඉතිරිය	Rs 15,000

ගණනය හෝ සටහන

18,000 − 1,000 − 2,000 = Rs 15,000; ranking සහ sales සහතික නැත.

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“ඔබේ business එකට සති 4ක local content plan සහ monthly results report එකක් දෙන්නම්.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

Fake reviews, keyword stuffing සහ misleading claims භාවිතා නොකරන්න.

05 / GROWTH & PRACTICE · DIGITAL MARKETING & SEO

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Small audit එක ප්‍රථම paid entry product එකක් කරන්න.
02	Traffic → enquiry → sale funnel එක client ට පෙන්වන්න.
03	FAQ content එක video/reel/post ලෙස ප්‍රතිභාවිත කරන්න.
04	Local language සහ English දෙකෙන් customer questions බලන්න.
05	Monthly performance review + next month plan එක deliver කරන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 niche / 2 20 queries / 3 audit / 4–5 content / 6 report / 7 outreach

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- Fake reviews, keyword stuffing සහ misleading claims භාවිතා නොකරන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

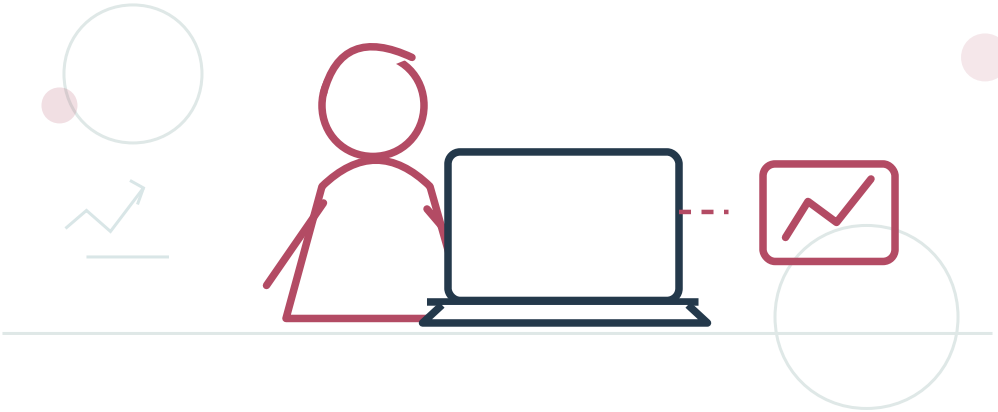
Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

06 / DESIGN SERVICES · හැඳින්වීම

Graphic Design සහ Social Posts

Active + Templates
ආදායම් ආකෘතිය

MARKETING
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Social post packs, simple flyers සහ thumbnail designs. ව්‍යාපාරයේ සේවාව පැහැදිලිව පෙන්වන consistent visual content.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Canva, Figma, brand guide, licensed assets
Target customers	Small shops, educators, local brands
පළමු sample	5-post campaign for a fictional tea shop

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය

“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

06 / STEP BY STEP · GRAPHIC DESIGN

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	නිෂ්පාදන/සේවාවට අදාළ target audience දැනගන්න.
02	Colors, typography සහ logo usage සටහන් කරන්න.
03	Post topics 10ක් පළමුව ලියන්න.
04	3 sample layouts නිර්මාණය කර feedback ගන්න.
05	Final designs + editable files + size variants දෙන්න.
06	License proof සහ approval history තබාගන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ

little-star.example / graphic-design

Graphic Design

- 5-post campaign for a fictional tea shop
- Who is this for? Small shops, educators, local brands
- Deliverable: Social post packs, simple flyers සහ thumbnail designs....
- Next: enquiry / customer feedback

ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

06 / WORKED EXAMPLE · GRAPHIC DESIGN

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: Local tea shop monthly design pack. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Pack fee	Rs 12,000
Paid assets	Rs 1,500
Revisions cost	Rs 1,000
උදාහරණ ඉතිරිය	Rs 9,500

ගණනය හෝ සටහන

12,000 − 1,500 − 1,000 = Rs 9,500 (වැඩ කාලය නොගණන්)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“මාසයට social posts 10ක්, stories 5ක් සහ editable design pack එකක් සකස් කරන්නම්.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

අවසර නැති stock photos, logos, music හෝ වෙනත් අයගේ design නැවත විකුණන්න එපා.

06 / GROWTH & PRACTICE · GRAPHIC DESIGN

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Monthly retainer + limited revisions කියලා terms ලියන්න.
02	Template libraries හදලා turnaround time අඩු කරන්න.
03	Post + caption + publishing calendar bundle කරන්න.
04	Before/after mockups පෙන්වන්න.
05	Accessibility සඳහා readable font contrast පරීක්ෂා කරන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
> දින 1 theme / 2–3 samples / 4 portfolio / 5 offer / 6 pitch / 7 revise

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- අවසර නැති stock photos, logos, music හෝ වෙනත් අයගේ design නැවත විකුණන්න එපා.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

07 / CREATOR SERVICES · හැඳින්වීම

Video Editing සහ Short Reels

Active + Recurring
ආදායම් ආකෘතිය

MARKETING
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Clear short videos, subtitles, editing සහ thumbnails. දිග video එකක් කෙටි clips කරලා message එක හොඳින් පැහැදිලිව පෙන්වීම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	CapCut/DaVinci, captions, approved footage
Target customers	YouTubers, local brands, tutors
පළමු sample	4 short tutorial reels from one original recording

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය

“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

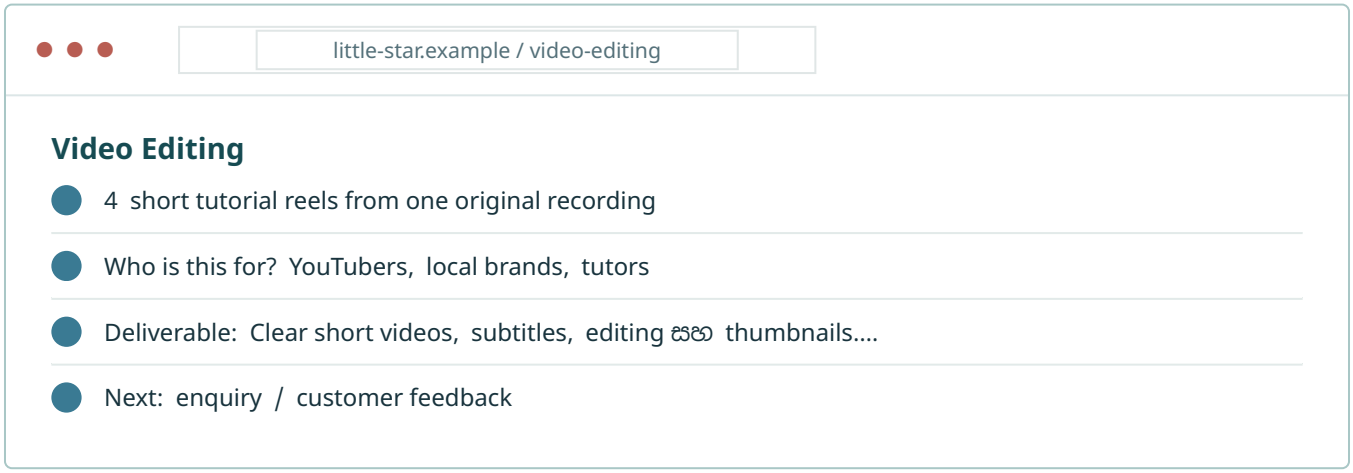
07 / STEP BY STEP · VIDEO EDITING

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	Client content rights සහ usage purpose confirm කරන්න.
02	60-second video එකක hook, value, CTA තුන සකස් කරන්න.
03	Footage organize, noise clean, trim සහ captions add කරන්න.
04	Phone screen එකේ text readability බලන්න.
05	Export 9:16 සහ client-requested format දෙන්න.
06	One revision round සහ delivery source files terms තහවුරු කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

07 / WORKED EXAMPLE · VIDEO EDITING

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: Teacher course reels 4 pack. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Pack fee	Rs 10,000
Software/assets	Rs 1,000
Upload/data	Rs 500
උදාහරණ ඉතිරිය	Rs 8,500

ගණනය හෝ සටහන

10,000 − 1,000 − 500 = Rs 8,500 (වැඩ කාලය නොගණන්)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“ඔබේ long video එකෙන් captions සහ thumbnails සහිත short clips හතරක් සකස් කරන්නම්.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

Copyright music, re-uploaded content, fake before/after claims භාවිතා නොකරන්න.

07 / GROWTH & PRACTICE · VIDEO EDITING

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Batch shooting/editing මඟින් කාලය අඩු කරන්න.
02	One long → four shorts → thumbnails ලෙස bundle කරන්න.
03	Caption translation සිංහල/English add-on කරන්න.
04	Watch retention based edits test කරන්න.
05	Client approval checklist reusable කරන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 footage / 2 script / 3–4 edit / 5 QA / 6 portfolio / 7 proposals

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- Copyright music, re-uploaded content, fake before/after claims භාවිතා නොකරන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

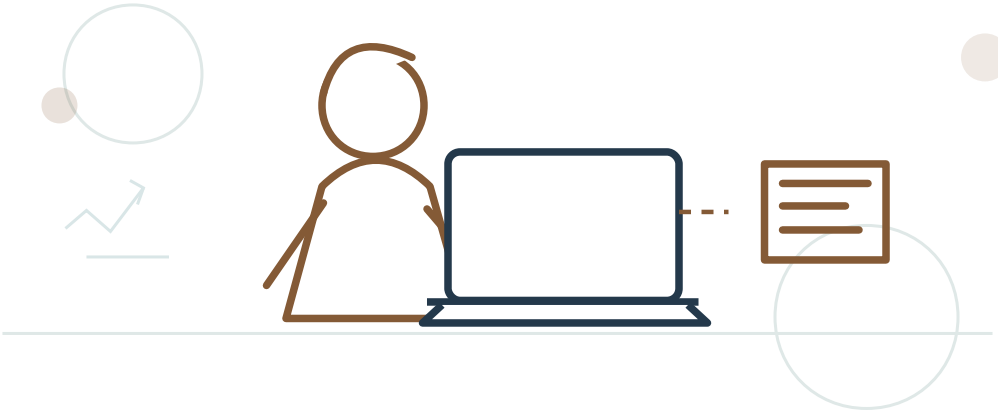
Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

08 / REMOTE SERVICES · හැඳින්වීම

Virtual Assistant හා Data Services

Active Service
ආදායම් ආකෘතිය

IT
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Appointment management, basic research, spreadsheet cleanup. ව්‍යාපාරිකයාට වඩා වටිනා වැඩ සඳහා කාලය ඉතිරි කර ගැනීමට උපකාර වීම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Email, spreadsheets, calendar, secure workspace
Target customers	Busy founders, online sellers, small teams
පළමු sample	Clean 100-row sample product spreadsheet

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය

“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

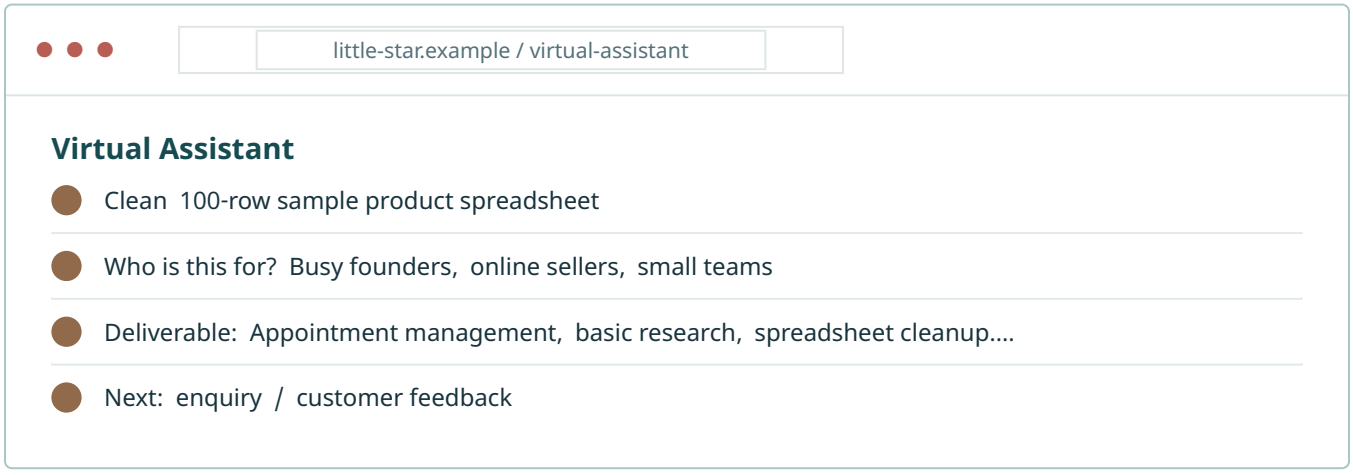
08 / STEP BY STEP · VIRTUAL ASSISTANT

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	Data entry, admin support, research වැනි සේවාවක් තෝරන්න.
02	Sample spreadsheet එකක් before/after සහිතව සකස් කරන්න.
03	Confidentiality සහ access permissions ගැන ලියන්න.
04	Deliverables, deadline සහ time zone එක ගැළපෙන්න.
05	Checklist එකකට අනුව task execute කරන්න.
06	වැඩ අවසන් වූ පසු access revoke සහ data disposal policy අනුගමනය කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

08 / WORKED EXAMPLE · VIRTUAL ASSISTANT

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: 100-row catalogue cleanup. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Project fee	Rs 6,000
Internet	Rs 500
Tools	Rs 0
උදාහරණ ඉතිරිය	Rs 5,500

ගණනය හෝ සටහන

6,000 − 500 = Rs 5,500 (වැඩ කාලය නොගණන්)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“ඔබේ product list එක clean කර missing fields report එකක් දෙන්නම්.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

Customer confidential data public AI tools වෙත paste නොකරන්න.

08 / GROWTH & PRACTICE · VIRTUAL ASSISTANT

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Task types 3කට price menu එකක් හදන්න.
02	Weekly recurring admin support package දිය හැකියි.
03	Automation මඟින් repeated formatting අඩු කරන්න.
04	Error rate + delivery time measure කරන්න.
05	Confidential work සඳහා MFA සහ safe file sharing භාවිතා කරන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 service / 2 sample / 3 security / 4 offer / 5–6 outreach / 7 follow-up

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- Customer confidential data public AI tools වෙත paste නොකරන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

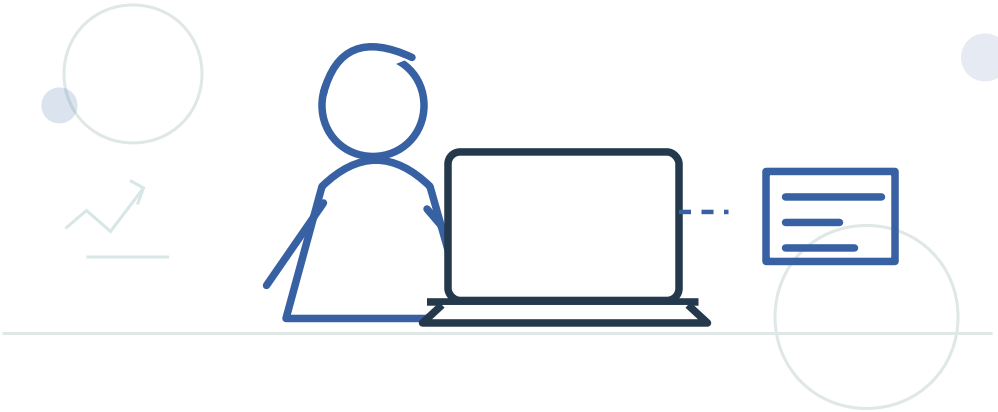
Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

09 / DIGITAL ASSETS · හැඳින්වීම

Digital Templates සහ E-books

Semi-passive
ආදායම් ආකෘතිය

DIGITAL
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Reusable invoice templates, printable planners, tutorials. Customer කෙනෙකුගේ වැඩේ ඉක්මනින් කරන්න හදපු ready-to-use template එකක්.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Docs, spreadsheets, design tool, checkout
Target customers	Teachers, freelancers, home businesses
පළමු sample	Sinhala small-business invoice spreadsheet

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය
“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

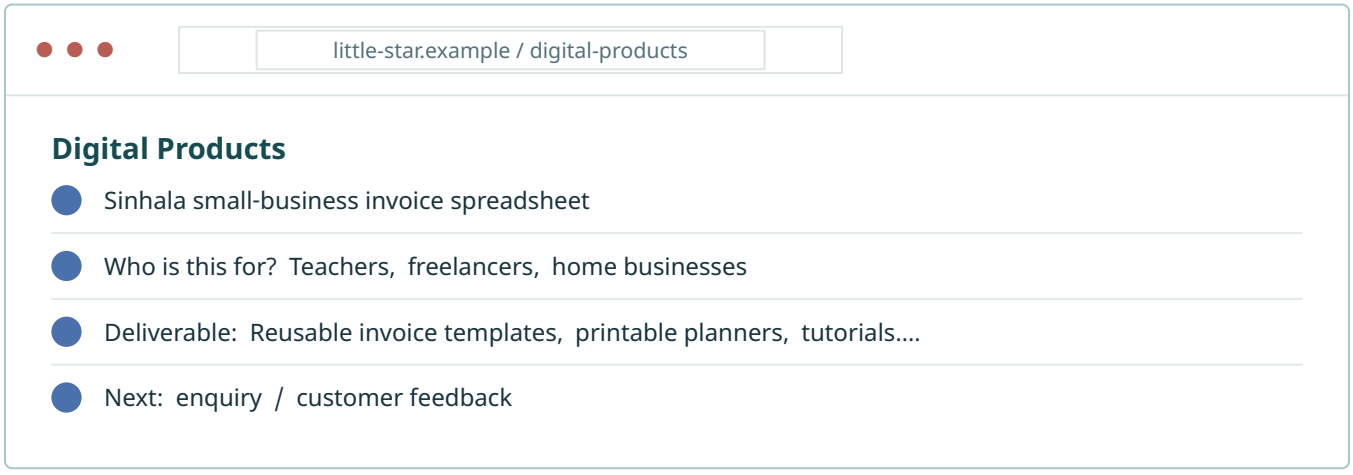
09 / STEP BY STEP · DIGITAL PRODUCTS

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	නැවත නැවත මිනිසුන් අසන ප්‍රශ්නයක් තෝරන්න.
02	Template එකේ අවශ්‍ය fields සහ sample data සකස් කරන්න.
03	5 දෙනෙකුට free trial දී usability feedback ගන්න.
04	Instructions + sample + blank copy ලෙස package කරන්න.
05	Payment/delivery process සහ refund terms පැහැදිලි කරන්න.
06	FAQs හා update log තබා version එක වැඩිදියුණු කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

09 / WORKED EXAMPLE · DIGITAL PRODUCTS

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: Invoice template 10 sales. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Unit price	Rs 1,200
Sales (sample)	10
Gross income	Rs 12,000
Fees/support	Rs 2,000

ගණනය හෝ සටහන

1,200 × 10 − 2,000 = Rs 10,000 (ads, tax සහ creation time නැති උදාහරණයක්)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“සිංහල invoice + stock sheet pack එක, භාවිතා කරන video එකත් එක්ක ලබාගන්න.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

Copied ebooks, pirated templates, unlicensed images විකුණන්න එපා.

09 / GROWTH & PRACTICE · DIGITAL PRODUCTS

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Basic template + video support bundle දෙන්න.
02	Free sample page එකක් lead magnet ලෙස දෙන්න.
03	Seasonal versions (school, shop, tutor) කරන්න.
04	Customers feedback අනුව v2 update කරන්න.
05	English සහ Sinhala formats වෙන වෙනම විකුණන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 problem / 2 outline / 3–4 build / 5 test / 6 publish / 7 feedback

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- Copied ebooks, pirated templates, unlicensed images විකුණන්න එපා.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

10 / ONLINE STORE · හැඳින්වීම

Online Reselling සහ Mini Store

Active Commerce
ආදායම් ආකෘතිය

BUSINESS
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Curated useful products with clear delivery and return support. නිවැරදි විස්තර, විශ්වාසවන්ත භාරදීම සහ customer support එකම තැනක ලබා දීම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Product photos, order sheet, delivery partner
Target customers	Local buyers with known need
පළමු sample	10 reusable lunch boxes with simple order form

> **ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය**
> “මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

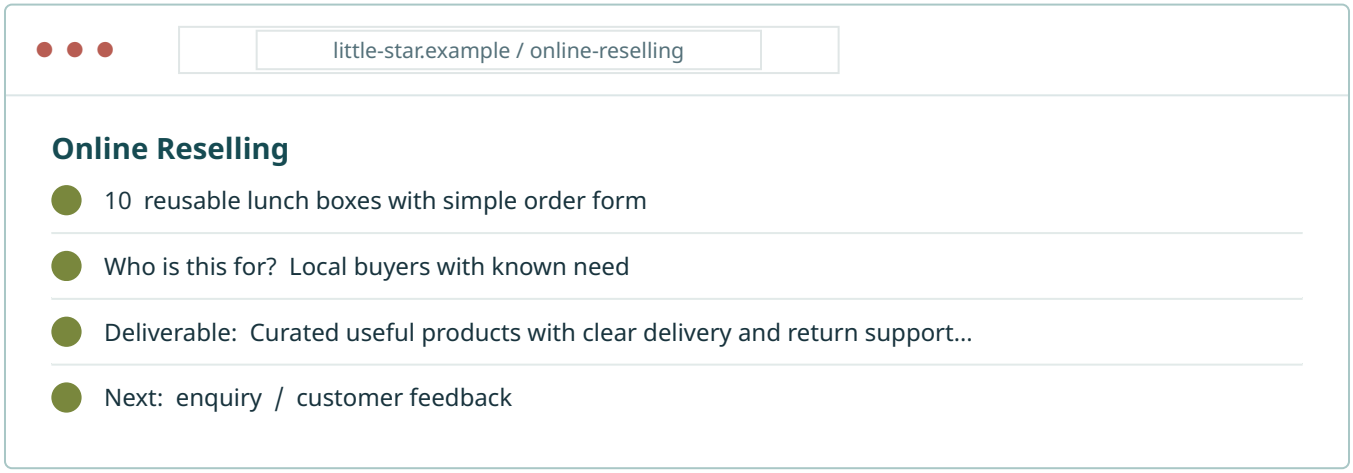
10 / STEP BY STEP · ONLINE RESELLING

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	කුඩා stock එකකට ගැළපෙන product එකක් තෝරන්න.
02	Wholesale cost, shipping, returns සහ packaging ගණනය කරන්න.
03	Product 3ක photos සහ dimensions සටහන් කරන්න.
04	Order form සහ payment verification ක්‍රමයක් තබන්න.
05	Delivery time සහ refund policy කලින් පෙන්වන්න.
06	First 10 orders වල defect/return reasons සටහන් කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

10 / WORKED EXAMPLE · ONLINE RESELLING

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: 30 lunch boxes resale. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Sale price/unit	Rs 1,200
Cost/unit	Rs 800
Packaging/delivery/unit	Rs 100
Gross margin (30)	Rs 9,000

ගණනය හෝ සටහන

(1,200 − 800 − 100) × 30 = Rs 9,000 (unsold stock/returns/other costs පෙර)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“ගුණාත්මක reusable lunch box – size, material, delivery terms පැහැදිලිව.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

Fake brands හෝ නොමැති stock තිබෙනවා කියලා ප්‍රචාර නොකරන්න.

10 / GROWTH & PRACTICE · ONLINE RESELLING

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Pre-orders මගින් stock අවදානම අඩු කරන්න.
02	Frequently bought together bundle හදන්න.
03	Size guide/FAQ හොඳින් දා returns අඩු කරන්න.
04	Repeat customers සඳහා after-sale support දෙන්න.
05	Sales channel අනුව ලාභ වෙන වෙනම track කරන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 supplier / 2 numbers / 3 listing / 4 photos / 5 test order / 6–7 feedback

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- Fake brands හෝ නොමැති stock තිබෙනවා කියලා ප්‍රචාර නොකරන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

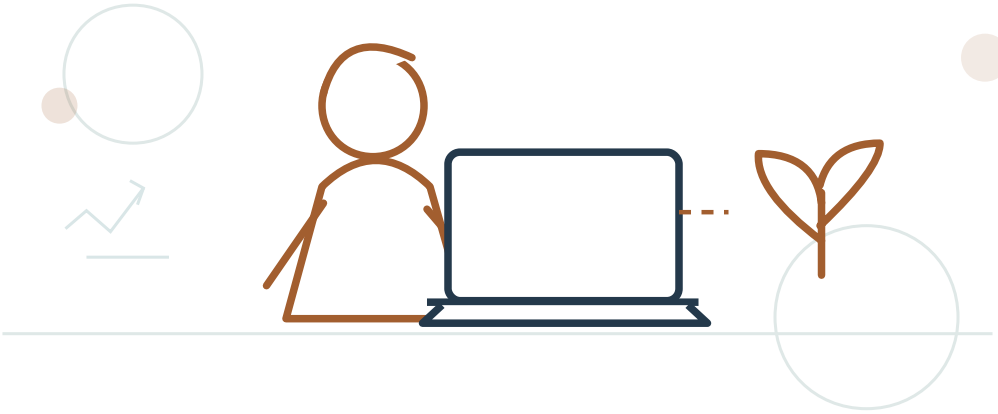
Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

11 / HOME AGRICULTURE · හැදින්වීම

ගෙවතු වගාව සහ පැළ විකිණීම

Active + Repeat
ආදායම් ආකෘතිය

HOME
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Healthy seedlings, growing instructions සහ timely delivery. නිවසේ වගාවට කැමති අයට හොඳ පැළ සහ මුල් සතියේ රැකවරණ උපදෙස්.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Seeds, nursery pots, soil, water, local delivery
Target customers	Home gardeners, schools, local buyers
පළමු sample	40 herb/vegetable seedlings in labeled pots

> **ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය**
> “මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

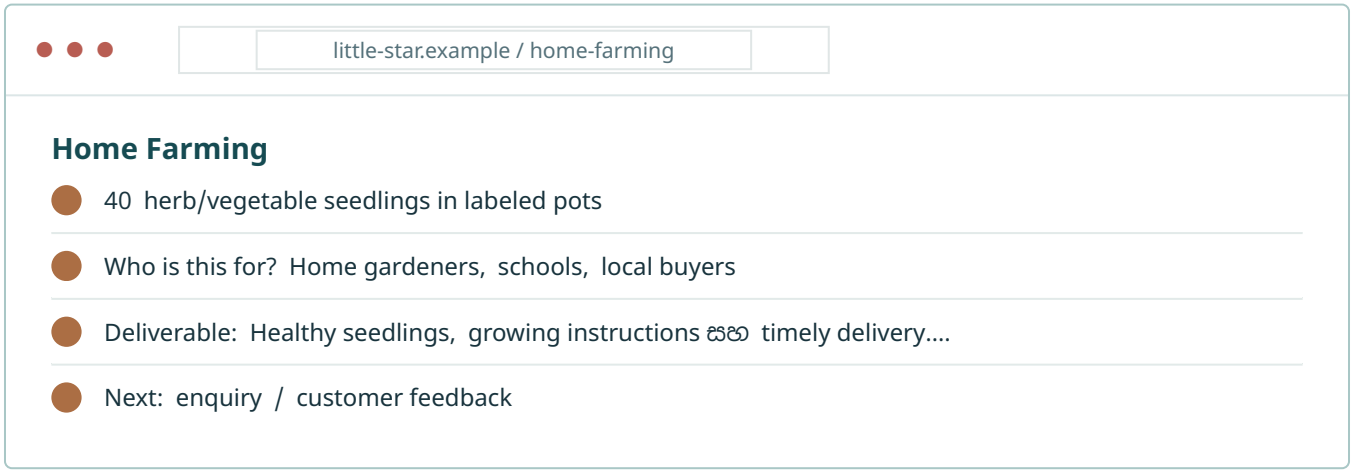
11 / STEP BY STEP · HOME FARMING

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	ප්‍රදේශයේ ඉල්ලුම සහ කාලගුණය අනුව පැළ 2–3ක් තෝරන්න.
02	Seeds, pot, soil, water, loss rate ගණනය කරන්න.
03	Planting date සහ batch code labels දාන්න.
04	පැළයේ සෞඛ්‍ය තත්ත්වය සහ photo log සටහන් කරන්න.
05	Pre-order collection සහ pickup point සකස් කරන්න.
06	Care sheet එකක් දී customer feedback ගන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

11 / WORKED EXAMPLE · HOME FARMING

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: 40 seedlings. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Sale price/unit	Rs 180
Cost/unit	Rs 75
Delivery/unit	Rs 35
Before overhead margin	Rs 2,800

ගණනය හෝ සටහන

(180 − 75 − 35) × 40 = Rs 2,800 (wastage/time/unsold seedlings නොමැති උදාහරණයක්)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“ගෙවතු පැළ 5ක් + සරල සිංහල care guide එකක්.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

Pesticide safety සහ පැළ ප්‍රවාහනයට අදාළ නීති හා ප්‍රාදේශීය උපදෙස් පිළිපදින්න.

11 / GROWTH & PRACTICE · HOME FARMING

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Seasonal bundles සහ starter kit එකතු කරන්න.
02	Growing guide PDF එක service value ලෙස දෙන්න.
03	School/office bulk orders වලට පැකේජ සකස් කරන්න.
04	Batch survival rate record කර quality වැඩි කරන්න.
05	අසල delivery routes එකට එකතු කර වියදම් අඩු කරන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 market / 2 costs / 3 nursery / 4 photos / 5 care guide / 6–7 inquiries

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- Pesticide safety සහ පැළ ප්‍රවාහනයට අදාළ නීති හා ප්‍රාදේශීය උපදෙස් පිළිපදින්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

12 / HANDMADE BUSINESS · හැඳින්වීම

ගෘහ නිෂ්පාදන සහ Handmade Items

Active + Repeat
ආදායම් ආකෘතිය

HOME
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Custom candles, paper goods, safe home décor, gift packs. Customisation, local delivery සහ gift-ready presentation මඟින් වැඩි වටිනාකම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Materials, labels, packaging, quality checklist
Target customers	Gift buyers, local shops, corporate gifting
පළමු sample	10 handmade gift packs with materials ledger

> **ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය**
> “මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

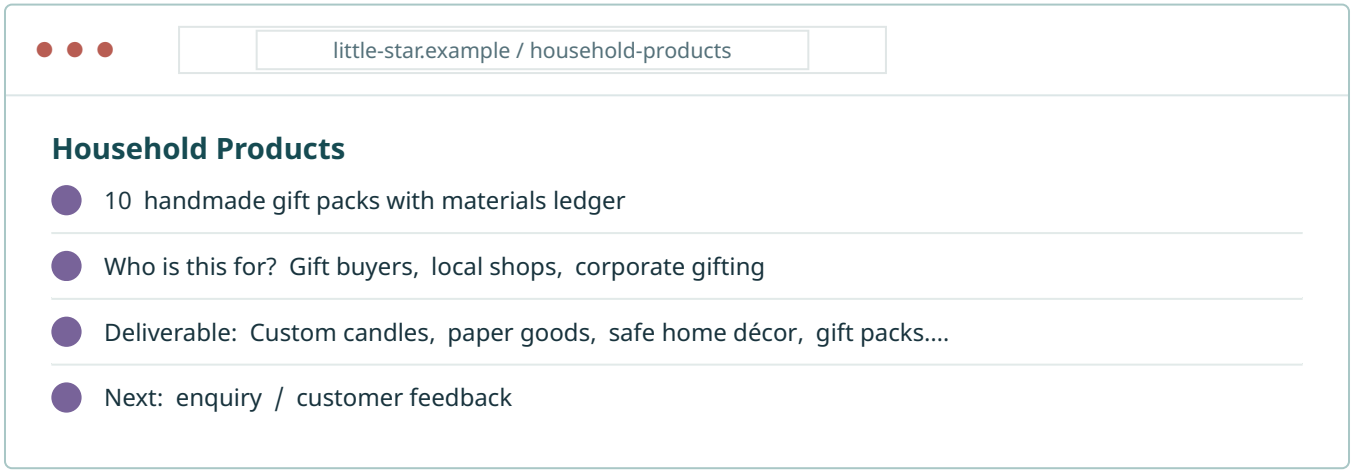
12 / STEP BY STEP · HOUSEHOLD PRODUCTS

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	අවදානම අඩු, නිෂ්පාදනය පහසු product එකක් තෝරන්න.
02	Materials හා unit cost ගණනය කර trial batch එකක් හදන්න.
03	Quality checks සහ packaging checklist සකස් කරන්න.
04	Product photo, size, care/safety instructions ලියන්න.
05	Pre-order හා pickup windows පැහැදිලි කරන්න.
06	Customer feedback සහ defect rate සටහන් කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

12 / WORKED EXAMPLE · HOUSEHOLD PRODUCTS

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: 20 handmade decor packs. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Sale price/unit	Rs 1,000
Materials/unit	Rs 600
Packaging/unit	Rs 150
Before overhead margin	Rs 5,000

ගණනය හෝ සටහන

(1,000 − 600 − 150) × 20 = Rs 5,000 (උදාහරණය; time/tax නැත)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“සෑම occasion එකකටම custom gift pack – නමක් ලියන card එකත් සමඟ.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

ආහාර, cosmetics, soaps වැනි regulated goods සඳහා label, hygiene සහ දේශීය නීති තහවුරු කරන්න.

12 / GROWTH & PRACTICE · HOUSEHOLD PRODUCTS

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Personalized message add-on ගාස්තුවක් දෙන්න.
02	Holiday gift bundles කලින්ම plan කරන්න.
03	Bulk orders සඳහා deposit and delivery schedule සකස් කරන්න.
04	Customer photo approval step දාන්න.
05	Reorderable supplies සහ packaging standardize කරන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 idea / 2 costs / 3 prototype / 4 QA / 5 photos / 6 listing / 7 preorder

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- ආහාර, cosmetics, soaps වැනි regulated goods සඳහා label, hygiene සහ දේශීය නීති තහවුරු කරන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

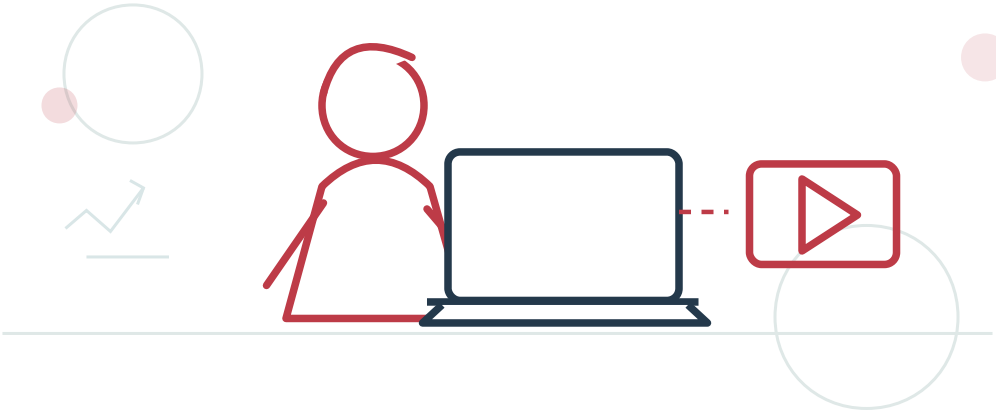
Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

13 / VIDEO CONTENT · හැඳින්වීම

YouTube Channel එකෙන් වටිනාකම

Audience asset; uncertain ads
ආදායම් ආකෘතිය

CREATOR
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Original tutorials, demonstrations, trusted reviews. හොඳ search intent එකට පිළිතුරු දෙන evergreen video මඟින් audience එකක් හදාගැනීම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Phone, mic, editing app, YouTube Studio
Target customers	Viewers, sponsors, customers
පළමු sample	Sinhala Excel tips series: 6 short lessons

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය
“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

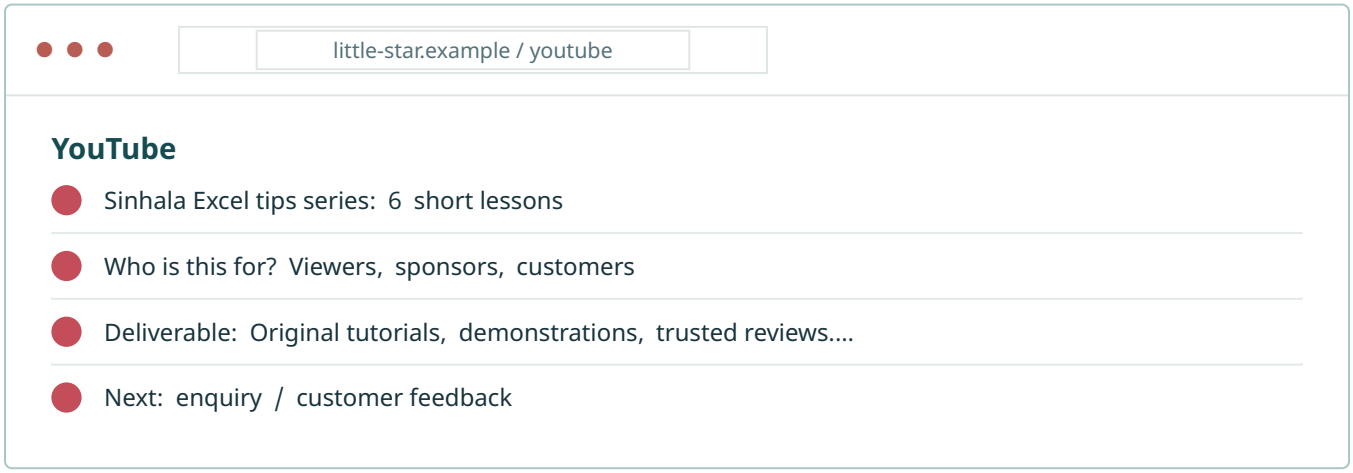
13 / STEP BY STEP · YOUTUBE

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	එක් niche එකක් සහ audience problem එකක් තෝරන්න.
02	Search questions 25ක් ලියා video plan එකක් හදන්න.
03	මුල් වීඩියෝ තුන original screenshots සමඟ record කරන්න.
04	Title, thumbnail, description සහ chapters සකස් කරන්න.
05	Studio analytics: watch time, CTR, retention බලන්න.
06	Eligible නම් පමණක් Earn tab හරහා monetization apply කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

13 / WORKED EXAMPLE · YOUTUBE

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: Education channel first 30 days. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Original lessons	6
Short clips	12
Ad payout	Rs 0 විය හැක
Possible product	PDF/course later

ගණනය හෝ සටහන

Channel growth ≠ guaranteed ad income. Paid course/consulting link එකක් තිබුණත් audience trust ප්‍රථමයි.

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“Excel මුල සිට – සිංහලෙන් ඉගෙනගන්න හැකි free lessons.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

YPP thresholds හා region eligibility 2026 දීත් වෙනස් විය හැක; official Earn tab පරීක්ෂා කරන්න.

13 / GROWTH & PRACTICE · YOUTUBE

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	One long tutorial එකෙන් search-friendly short clips හදන්න.
02	Free worksheet එකකට email opt-in (consent සහිතව) ලබාදෙන්න.
03	Video comments වල ප්‍රශ්න next lessons බවට පත්කරන්න.
04	Playlist order එක beginner → intermediate කරන්න.
05	Sponsorship සහ affiliate disclosures පැහැදිලිව දාන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 niche / 2 outline / 3–5 record / 6 publish / 7 analytics

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- YPP thresholds හා region eligibility 2026 දීත් වෙනස් විය හැක; official Earn tab පරීක්ෂා කරන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

14 / SOCIAL CONTENT · හැඳින්වීම

Facebook Content සහ Community

Audience + Leads
ආදායම් ආකෘතිය

CREATOR
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Useful posts, original reels, live Q&A, community trust. ප්‍රදේශයේ audience එකට නිරන්තර ප්‍රයෝජනවත් දැනුම ලබා දීම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Page, Professional Dashboard, original content
Target customers	Local customers, partners, eligible creator programs
පළමු sample	Home gardening page: 7 informative posts

> **ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය**
> “මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

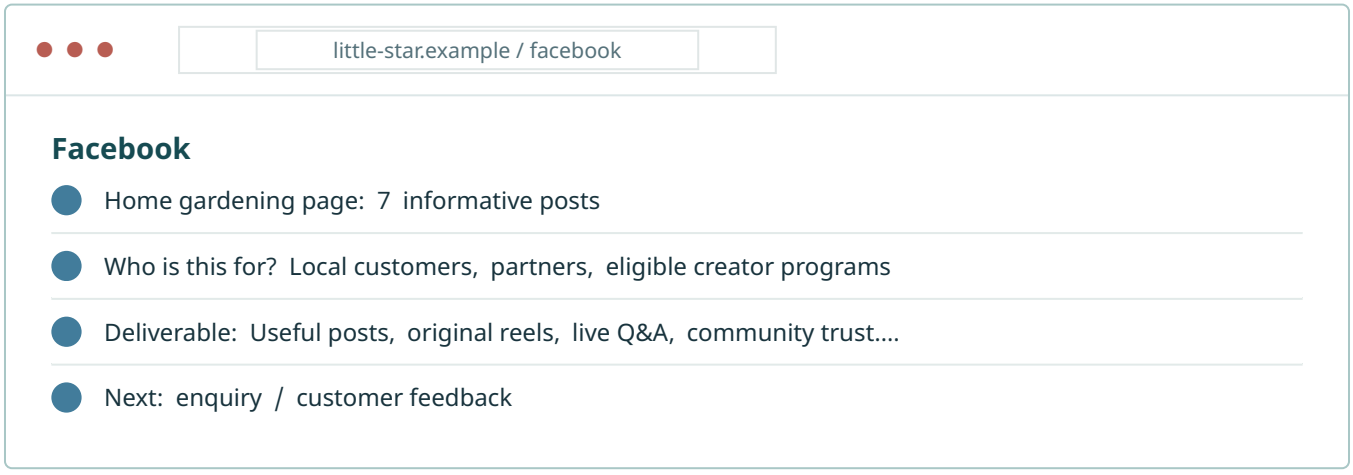
14 / STEP BY STEP · FACEBOOK

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	Page topic, audience සහ promise එක තීරණය කරන්න.
02	Original photos සහ practical tips සමඟ posts 10ක් plan කරන්න.
03	Comments වලට පැහැදිලිව පිළිතුරු දෙන්න.
04	Page action/contact link එක නිවැරදිව සකස් කරන්න.
05	Insights: saves, messages, meaningful comments track කරන්න.
06	Monetization tab හි account eligibility independently check කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

14 / WORKED EXAMPLE · FACEBOOK

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: Gardening Facebook page. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Educational posts	10
Demo reels	4
Monetization status	Eligibility අනුව
Direct offer	Seedling kit

ගණනය හෝ සටහන

Direct sales දිය හැකි නමුත් views, shares හෝ followers ගණනම cash income නොවේ.

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“ගෙවතු පැළ රැකබලාගන්න දිනපතා උපදෙස් – පළමු පැළ 5ක් pre-order.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

Meta Content Monetization invite-only විය හැක; copied content සහ engagement bait වලින් වැළකෙන්න.

14 / GROWTH & PRACTICE · FACEBOOK

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	FAQ එකකින් post + reel + checklist තැනීම.
02	Community polls මඟින් real demand සොයන්න.
03	Message replies සඳහා predefined helpful templates තබන්න.
04	Local customer testimonials අවසරය ඇතිව පළ කරන්න.
05	Reels → guide page → enquiry link flow එකක් පරීක්ෂා කරන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 page / 2 plan / 3–6 posts / 7 insights + next schedule

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- Meta Content Monetization invite-only විය හැක; copied content සහ engagement bait වලින් වැළකෙන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

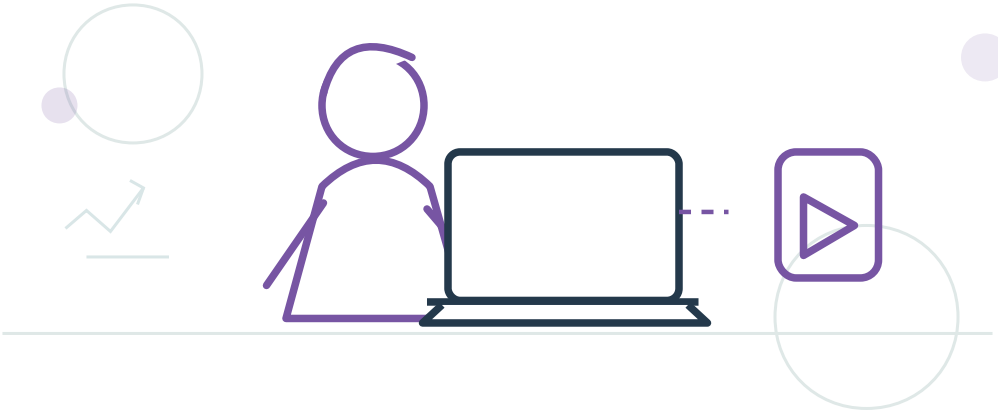
Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

15 / SHORT-FORM VIDEO · හැඳින්වීම

TikTok Short Video Marketing

Audience + Customer Sales
ආදායම් ආකෘතිය

CREATOR
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Short demonstrations and trust-building product clips. වෙළඳ භාණ්ඩයක භාවිතය ඉක්මනින් පෙන්වා ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු දීම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Phone, vertical filming, subtitles, TikTok analytics
Target customers	Local viewers, customers, approved brands
පළමු sample	Three 30-second plant-care demos

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය
“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

15 / STEP BY STEP · TIKTOK

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	One clear niche තෝරා audience problems සොයන්න.
02	Video 1ක් = one idea යන සරල script එකක් ලියන්න.
03	First 2 seconds අවශ්‍ය value එක පෙන්වන්න.
04	Legible subtitles සහ clear audio එකතු කරන්න.
05	Real comments වලින් next videos plan කරන්න.
06	Region/account monetization eligibility TikTok Studio හරහා බලන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ

little-star.example / tiktok

TikTok

- Three 30-second plant-care demos
- Who is this for? Local viewers, customers, approved brands
- Deliverable: Short demonstrations and trust-building product clips....
- Next: enquiry / customer feedback

ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

15 / WORKED EXAMPLE · TIKTOK

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: Plant nursery product demo. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Videos/week	5
Sample enquiries	ගණන් කරන්න
Creator Rewards	Region අනුව
Direct sales	Order අනුමැතියෙන් පසු

ගණනය හෝ සටහන

Views වැඩි වූවාට payout නොලැබිය හැක; enquiries හා paid orders වෙනම මනින්න.

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“මේ පැළයට කොච්චර වතුර ඕනද? තත්පර 30ක පිළිතුර.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

හොර followers/views මිලදී නොගන්න; copyright සහ country availability පරීක්ෂා කරන්න.

15 / GROWTH & PRACTICE · TIKTOK

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Hook variants දෙකක් test කරන්න.
02	FAQ series දිනපතා කරන්න.
03	Original 1-minute+ educational videos audience එකට ගැළපේ නම් සකස් කරන්න.
04	Product proof, pricing සහ delivery terms profile/link වල පැහැදිලි කරන්න.
05	Brand collaboration agreements ලිඛිතව තබන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
> දින 1 niche / 2 hooks / 3–6 videos / 7 analytics

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- හොර followers/views මිලදී නොගන්න; copyright සහ country availability පරීක්ෂා කරන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

16 / WEBSITE MONETIZATION · හැඳින්වීම

Website + Google AdSense

Audience asset; uncertain
ආදායම් ආකෘතිය

WEBSITE
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Useful guides, tutorials, calculators, well-organised resources. සොයන අයගේ ගැටලුව හොඳින් විසඳන pages සහ tools දිගුකාලීන audience එකක් ගොඩනඟයි.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Original site, Search Console, analytics, policy review
Target customers	Readers/search users; advertisers pay via network
පළමු sample	10 original physics notes or a practical study calculator

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය
“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

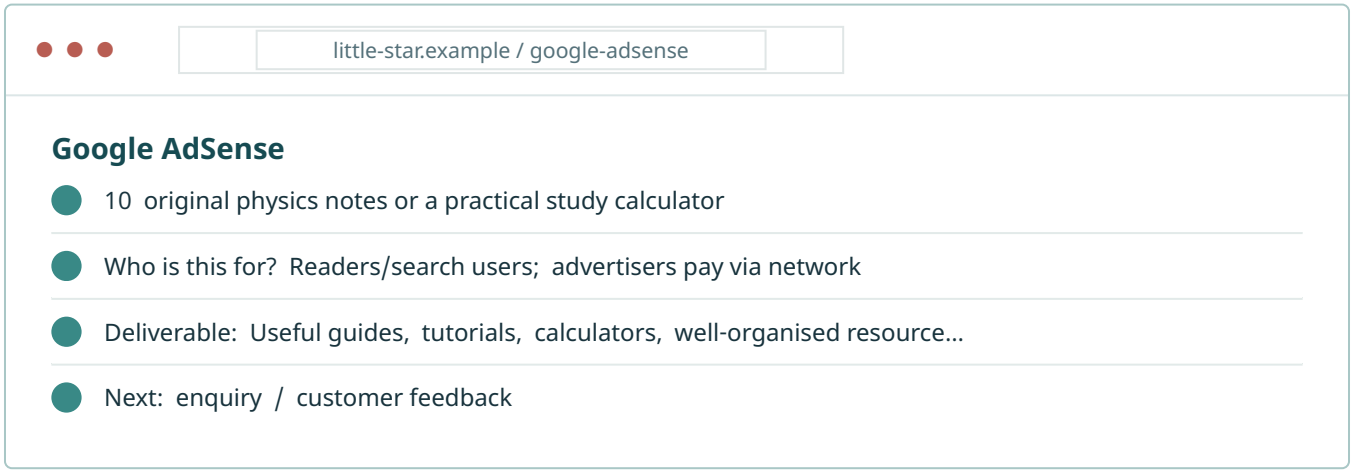
16 / STEP BY STEP · GOOGLE ADSENSE

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	Audience ගැටලුවක් සහ topic cluster එකක් තෝරන්න.
02	Unique useful pages 10ක්, about/contact/privacy pages සකස් කරන්න.
03	Mobile UX, navigation, loading speed සහ internal links test කරන්න.
04	Search Console සමඟ indexed pages පරීක්ෂා කරන්න.
05	AdSense eligibility සහ policy compliance සපුරාලන විට apply කරන්න.
06	RPM, viewability, engagement සහ user complaints එකට review කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

16 / WORKED EXAMPLE · GOOGLE ADSENSE

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: 20,000 page views illustrative scenario. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Page views	20,000
Sample page RPM	$2
Hypothetical ad revenue	$40
Actual revenue	වෙනස් / Rs 0 විය හැක

ගණනය හෝ සටහන

20,000 / 1,000 × $2 = $40 (සැබෑ RPM ගණනක් නොවේ; payout FX/fees වෙනම)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“සිංහල Physics notes + practice questions – නිවැරදිව සංවිධානය කළ free resource.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

Self-clicks, incentivized traffic, deceptive ad placement සහ forced navigation තහනම්; 18+ requirement පරීක්ෂා කරන්න.

16 / GROWTH & PRACTICE · GOOGLE ADSENSE

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Problem-solving calculators එකතු කර search intent දියුණු කරන්න.
02	Related articles අතර useful internal links දෙන්න.
03	Search query → answer → optional resource flow හදන්න.
04	Organic reader retention වැඩි කිරීම සඳහා quick summaries එකතු කරන්න.
05	Ad density වැඩිකරනවාට වඩා content quality සහ UX ප්‍රමුඛ කරන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 niche / 2 structure / 3–5 content / 6 QA / 7 Search Console

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- Self-clicks, incentivized traffic, deceptive ad placement සහ forced navigation තහනම්; 18+ requirement පරීක්ෂා කරන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

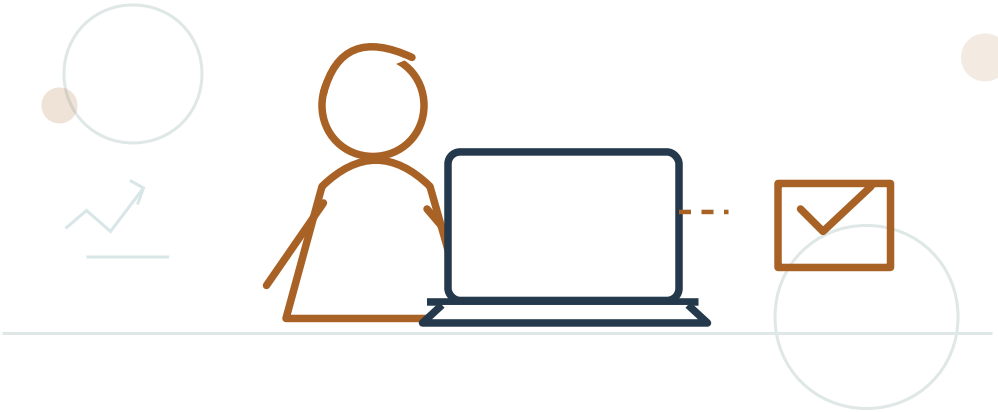
Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

17 / COMMISSION · හැඳින්වීම

Affiliate Marketing මුල සිට

Audience + Referral
ආදායම් ආකෘතිය

WEBSITE
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Transparent product guidance + disclosed referral link. පාරිභෝගිකයාට තේරීම පහසු වන unbiased information ලබා දීම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Real reviews, comparison table, tracking links
Target customers	Readers needing trustworthy product decisions
පළමු sample	Budget microphone comparison with clear pros/cons

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය

“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

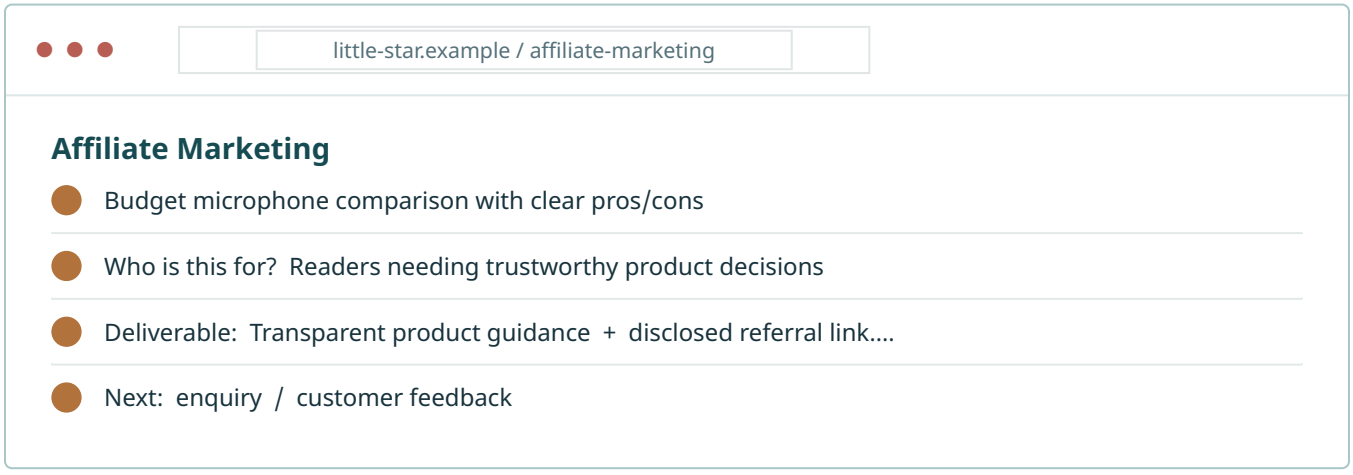
17 / STEP BY STEP · AFFILIATE MARKETING

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	ඔබට අත්දැකීම් ඇති product category එකක් තෝරන්න.
02	Program terms, country eligibility, payout සහ commission බලන්න.
03	Product facts සහ real testing/credible sources ගන්න.
04	Comparison chart, pros/cons සහ alternatives ලියන්න.
05	Affiliate relationship link ළඟම පැහැදිලිව disclose කරන්න.
06	Clicks පමණක් නොව conversions සහ refunds review කරන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

17 / WORKED EXAMPLE · AFFILIATE MARKETING

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: Affiliate conversion example. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Clicks	400
Conversion	2%
Orders	8
Commission/order	Rs 800

ගණනය හෝ සටහන

400 × 2% × Rs 800 = Rs 6,400 (sample only; cancellations/taxes/fees නොගෙන)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“Budget mic තුනක්—sound, price, warranty, drawbacks සසඳන්න; affiliate link disclosure සමඟ.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

Disclosure නැතුව commissions ගන්න හෝ අත්හදා නැති product එක test කළා කියන්න එපා.

17 / GROWTH & PRACTICE · AFFILIATE MARKETING

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Generic list වෙනුවට specific buyer problem එකක් විසඳන්න.
02	Comparison + best for X + alternatives දාන්න.
03	Outdated prices/content regularly update කරන්න.
04	Affiliate links නොවන useful alternatives පෙන්වන්න.
05	Email newsletter එක consent සහිතව හදන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 niche / 2 terms / 3 research / 4–5 comparison / 6 publish / 7 review

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- Disclosure නැතුව commissions ගන්න හෝ අත්හදා නැති product එක test කළා කියන්න එපා.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

18 / AD EXPERIMENTS · හැඳින්වීම

Adsterra සහ වෙනත් Ad Networks

Traffic-based; uncertain
ආදායම් ආකෘතිය

WEBSITE
මාර්ගය / කාණ්ඩය



මේ ක්‍රමයෙන් ඔබ කරන්නේ කුමක්ද?

Clearly labelled suitable ad placements on useful pages. වෙබ් අඩවියකට අවශ්‍ය වටිනා content දී සිටින visitor demand එක monetise කිරීම.

ඔබට අවශ්‍ය දේ	ඔබේ මුල් ඉලක්කය
Tools	Compliant website, analytics, placement test plan
Target customers	Website visitors + ad network advertisers
පළමු sample	Separate demo page to evaluate safe banner placement and speed

ඔබ මුලින්ම අසන ප්‍රශ්නය

“මම කුමක් විකුණනවාද?”ට පෙර “කාගේ ගැටලුවක් විසඳනවාද?” කියලා ලියන්න.

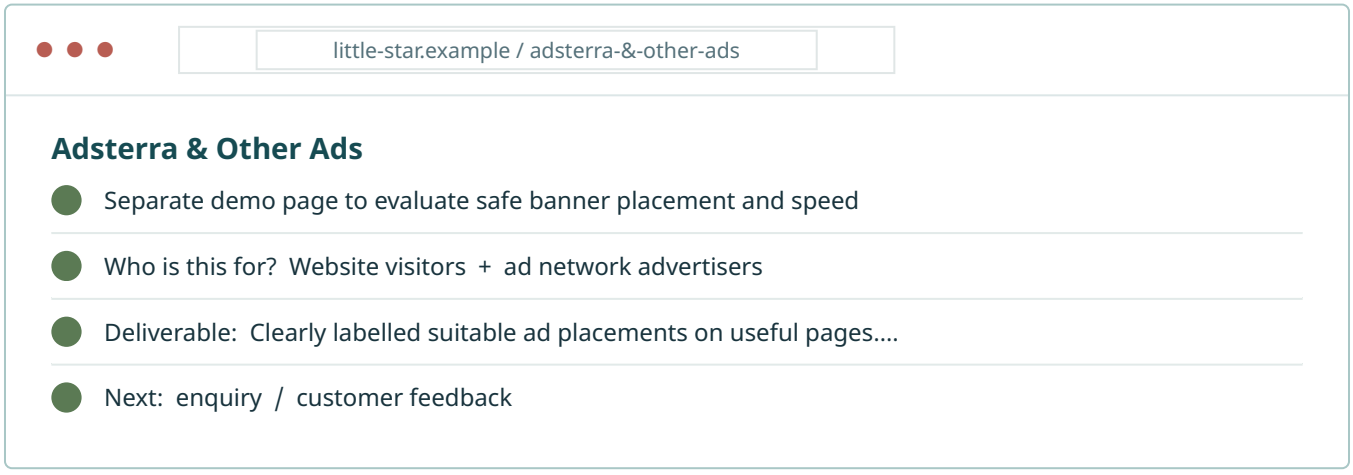
18 / STEP BY STEP · ADSTERRA & OTHER ADS

ආරම්භ කරන්නේ කොහොමද?

පහත පියවර 6 අනුගමනය කරන්න. එකවර විශාල project එකක් නොව පළමු working sample එකක් හදා customer feedback ලබාගන්න.

01	Ads නොමැතිව website value එක මුලින් තහවුරු කරන්න.
02	Ad network rules, traffic quality, payouts සහ consent law බලන්න.
03	One unobtrusive format තෝරා test environment එකක පරීක්ෂා කරන්න.
04	Mobile display, speed, popups සහ navigation behavior QA කරන්න.
05	Traffic quality, bounce/engagement, earnings සහ complaints සටහන් කරන්න.
06	AdSense sites සමඟ භාවිතයට අදාල policies ගැටේ නම් වෙන්කර හෝ නොයොදන්න.

පළමු පරිශීලකයා දකින දේ



ඉගෙනීම සඳහා නිර්මාණය කළ sample preview එකකි; සැබෑ platform screenshot එකක් නොවේ.

දැන් අත්හදා බලන්න

ඔබේ sample එක සඳහා නමක්, description වචන 25ක්, screenshot එකක් සහ contact method එකක් සකස් කරන්න.

18 / WORKED EXAMPLE · ADSTERRA & OTHER ADS

සැබෑවට පරීක්ෂා කළ හැකි උදාහරණයක්

කුඩා අධ්‍යාපනික උදාහරණය: Ad network CPM illustration. මේ සංඛ්‍යා ව්‍යාපාරයේ අදාළ වෙළඳ මිල නොව ගණනය කිරීමට තෝරාගත් උපකල්පනයි.

Offer	›	Sample	›	Customer	›	Cost / result

උදාහරණ වියදම් සහ ප්‍රතිඵල

අංගය	ගණන / විස්තර
Eligible views	15,000
Sample eCPM	$0.80
Hypothetical amount	$12
Actual result	නොසහතිකයි

ගණනය හෝ සටහන

15,000 / 1,000 × $0.80 = $12 (අධ්‍යාපනික උදාහරණය; country/niche/formats මත වෙනස්)

විකුණුම් හෝ වටිනාකම පෙන්වන EXAMPLE OFFER

“Reader-first tutorial website එකක්; ads content එකට බාධාවක් නොවන පරිදි පරීක්ෂා කළ placement.”

මෙයින් ඉගෙනගන්න ඕනේ දේ

- වැඩ/භාණ්ඩය deliver කිරීමට යන කාලයත් සටහන් කරන්න.
- Customer feedback අනුව price, scope හෝ delivery වෙනස් කරන්න.
- Gross sales, actual costs, fees සහ net profit වෙන වෙනම තබන්න.

Safety / Reality Check

Popunder වැනි formats AdSense policies හා ගැටිය හැක; එකම site එකක අනුමැතිය නොකල්පනා කරන්න.

18 / GROWTH & PRACTICE · ADSTERRA & OTHER ADS

ආදායම වර්ධනය කරන උපක්‍රම

වැඩිපුර ආදායමක් ලැබීමට හොඳ ක්‍රමය customer කෙනෙකුට වැඩි වටිනාකමක් සපයමින් නැවත වැඩ ලැබෙන ප්‍රතිචාරශීලී සේවාවක් ගොඩනැඟීමයි. පහත උපක්‍රම අත්හදා බලන්න; කිසිවක් ප්‍රතිඵල සහතික නොකරයි.

තවත් ප්‍රායෝගික EARNING TRICKS

01	Ad format A/B test එක visitor usability බලලා කරන්න.
02	Analytics වල ad revenue සමඟ retention ද පරීක්ෂා කරන්න.
03	Search-first pages සඳහා low-disruption formats ප්‍රමුඛ කරන්න.
04	Rate/payment minimum terms ලිඛිතව සුරකින්න.
05	Ads නොමැති premium downloads/own products ලෙස වෙනත් model සලකා බලන්න.

පළමු සතියේ කුඩා සැලැස්ම

> **DAY 1 → DAY 7**
>
> දින 1 policy / 2 UX / 3 sample placement / 4 mobile / 5 analytics / 6–7 decide

වැරදි දෙකක් වළක්වන්න

- Popunder වැනි formats AdSense policies හා ගැටිය හැක; එකම site එකක අනුමැතිය නොකල්පනා කරන්න.
- Customer need හෝ demand තහවුරු නොකර ads/stock/tools සඳහා විශාල මුදලක් වැය නොකරන්න.

ඔබගේ NEXT ACTION

අදට එකම task එකක් තෝරන්න: sample එක publish කිරීම, customer 3 දෙනෙකුගේ ප්‍රශ්න ලියාගැනීම, හෝ පැහැදිලි price offer එකක් සකස් කිරීම. කරපු දේ සහ ප්‍රතිඵලය note කරන්න.

Improve value › **Ask feedback** › **Deliver better** › **Repeat / refer**

04 / CASE STUDIES · 01

Case Study 01: Bakery සඳහා Website සේවාව

අඩු මුදලින් පටන් ගත් designer කෙනෙක් මෙය පරිකල්පිත නමුත් ප්‍රායෝගිකව අනුගමනය කළ හැකි අධ්‍යාපනික සිද්ධි අධ්‍යයනයක්.

Need › Pilot / demo › Measure › Improve

01	Day 1: Shop owner ගෙන් hours, products, contact needs අසයි.
02	Day 2–3: Mobile-friendly one-page demo එකක් හදයි.
03	Day 4: Form, phone button, speed සහ basic accessibility test කරයි.
04	Day 5: Deliverables + support period සමඟ quote එකක් යවයි.

දැක්වෙන ප්‍රතිඵලය

මැනීම	අගය
Quoted project	Rs 25,000
Direct costs	Rs 7,000
Before labour / tax	Rs 18,000

> **මෙයින් ඉගෙනගත යුතු දේ**
>
> නැවත වරක් monthly menu updates ගාස්තුවක් ලෙස offer කළ හැකි නමුත් customer කැමැත්ත සහ value අනුව තීරණය වේ.

ඔබේ කෙටි ක්‍රියාකාරකම

මෙම case study එකට අදාළ ඔබේ ගැටලුව, sample එක, පැහැදිලි offer එක සහ එක් test metric එකක් ලියාගන්න.

04 / CASE STUDIES · 02

Case Study 02: QA Testing Report

Junior tester කෙනෙකුගේ පළමු portfolio මෙය පරිකල්පිත නමුත් ප්‍රායෝගිකව අනුගමනය කළ හැකි අධ්‍යාපනික සිද්ධි අධ්‍යයනයක්.

Need	Pilot / demo	Measure	Improve

01	Permitted demo website එකක critical flows 8ක් ලියයි.
02	Screenshots සහ reproducible steps සහිත bug reports 5ක් සාදයි.
03	One-page QA summary + spreadsheet deliver කරයි.
04	Developer fix එකට පසුව regression checklist යවයි.

දැක්වෙන ප්‍රතිඵලය

මැනීම	අගය
Sample test cases	15
Bug reports	5
Portfolio case study	1

> **මෙයින් ඉගෙනගත යුතු දේ**
>
> මෙය employer ට තේරෙන evidence එකක් වන අතර genuine clients සඳහා small testing package ලෙස පෙන්විය හැකියි.

ඔබේ කෙටි ක්‍රියාකාරකම

මෙම case study එකට අදාළ ඔබේ ගැටලුව, sample එක, පැහැදිලි offer එක සහ එක් test metric එකක් ලියාගන්න.

04 / CASE STUDIES · 03

Case Study 03: ගෙවතු පැළ 40ක්

Home nursery වල unit economics මෙය පරිකල්පිත නමුත් ප්‍රායෝගිකව අනුගමනය කළ හැකි අධ්‍යාපනික සිද්ධි අධ්‍යයනයක්.

Need › Pilot / demo › Measure › Improve

01	Local demand අනුව herb seedlings 2ක batch එකක් තෝරයි.
02	Healthy plants photos + care cards සකස් කරයි.
03	Pre-orders සහ pickup point එකක් එකතු කරයි.
04	Unsold/lost plants වෙනම ledger එකක තබයි.

දැක්වෙන ප්‍රතිඵලය

මැනීම	අගය
Potential units	40
Illustrative margin/unit	Rs 70
Before overhead	Rs 2,800

> **මෙයින් ඉගෙනගත යුතු දේ**
> තවත් පැළ විශාල ප්‍රමාණයෙන් හදන්න පෙර actual selling rate සහ wastage rate සොයාගන්න.

ඔබේ කෙටි ක්‍රියාකාරකම

මෙම case study එකට අදාළ ඔබේ ගැටලුව, sample එක, පැහැදිලි offer එක සහ එක් test metric එකක් ලියාගන්න.

04 / CASE STUDIES · 04

Case Study 04: Physics Notes Website

Original education content + ads + templates මෙය පරිකල්පිත නමුත් ප්‍රායෝගිකව අනුගමනය කළ හැකි අධ්‍යාපනික සිද්ධි අධ්‍යයනයක්.

Need	›	Pilot / demo	›	Measure	›	Improve

01	Student questions 20ක් සොයා content map එකක් හදයි.
02	සිංහල අර්ථකථන, diagrams සහ exercises සහිත pages 8ක් හදයි.
03	Feedback සහ Search Console impressions නිරීක්ෂණය කරයි.
04	AdSense eligible වූ විට පමණක් ads හෝ වෙනත් සේවා විමසා බලයි.

දැක්වෙන ප්‍රතිඵලය

මැනීම	අගය
Useful notes	8
Practice quizzes	2
Payout	Eligibility මත රඳා පවතී

> **මෙයින් ඉගෙනගත යුතු දේ**
> දරුවන්ගේ අධ්‍යාපනික value අඩු කර ads නිසා click අවහිර කරන්න එපා.

ඔබේ කෙටි ක්‍රියාකාරකම

මෙම case study එකට අදාළ ඔබේ ගැටලුව, sample එක, පැහැදිලි offer එක සහ එක් test metric එකක් ලියාගන්න.

04 / CASE STUDIES · 05

Case Study 05: Video → Course → Templates

එක් දැනුමක් ආදායම් මාර්ග කිහිපයකට මෙය පරිකල්පිත නමුත් ප්‍රායෝගිකව අනුගමනය කළ හැකි අධ්‍යාපනික සිද්ධි අධ්‍යයනයක්.

Need	›	Pilot / demo	›	Measure	›	Improve

01	Excel ගැන original free video 4ක් සකස් කරයි.
02	Free worksheet එකක් දී email opt-in ලබාගනී.
03	Feedback මත paid advanced template pack එකක් හදයි.
04	සත්‍ය customer demand ඇති විට live workshop එකක් සලකා බලයි.

දැක්වෙන ප්‍රතිඵලය

මැනීම	අගය
Free lessons	4
Sample templates	2
Paid conversions	අනාවැකි නැත

> **මෙයින් ඉගෙනගත යුතු දේ**
>
> Free value → optional paid product → after-sale help. Audience කෙනෙකුට සියල්ල එකවර විකුණන්න එපා.

ඔබේ කෙටි ක්‍රියාකාරකම

මෙම case study එකට අදාළ ඔබේ ගැටලුව, sample එක, පැහැදිලි offer එක සහ එක් test metric එකක් ලියාගන්න.

05 / BETTER EARNING STRATEGIES · 01

Growth 01: Service Packages තුනක්

එකම සේවාව සඳහා පැහැදිලි scope සමඟ Basic, Standard සහ Ongoing Support packages වෙන් කරන්න.

Create value › Show proof › Offer clearly › Measure outcome

MODEL / EXAMPLE TABLE

Option	What customer gets	Value / Result
Basic	One landing page / single report	One-time fee
Standard	Basic + extra sections + QA	Higher fixed fee
Ongoing	Updates, backups, monthly review	Monthly service, cancellation terms

වැඩ කරන්න පුළුවන් උපක්‍රම

01 වෙනස නම් features සහ support පමණයි; fake scarcity දාන්න එපා.

02 Deliverables, number of revisions, due date, ownership terms සටහන් කරන්න.

03 Client අඩු මිල package එක ගත්තාමත් හොඳ service quality තබන්න.

අද භාවිතා කරන්න

1. ඔබගේ ප්‍රධාන business idea එකට මෙම model එකේ එක අංගයක් පමණක් එකතු කර response එක බලන්න.

05 / BETTER EARNING STRATEGIES · 02

Growth 02: One Idea → Many Formats

එකම original knowledge එක platform කිහිපයක audience එකට ගැළපෙන ආකාරයෙන් නැවත භාවිතා කරන්න.

Create value › **Show proof** › **Offer clearly** › **Measure outcome**

MODEL / EXAMPLE TABLE

Option	What customer gets	Value / Result
Long video	Full explanation	YouTube
Short clips	One question / one tip	Facebook/TikTok
Written guide	Search-friendly answer	Website
Checklist	Printable worksheet	Free or paid digital file

වැඩ කරන්න පුළුවන් උපක්‍රම

01 එකම copied video හැමතැන spam ලෙස දාන්න එපා.

02 Each platform audience එකට caption සහ CTA වෙනස් කරන්න.

03 Original content rights, sound licenses සහ accessibility පරීක්ෂා කරන්න.

අද භාවිතා කරන්න

2. ඔබගේ ප්‍රධාන business idea එකට මෙම model එකේ එක අංගයක් පමණක් එකතු කර response එක බලන්න.

05 / BETTER EARNING STRATEGIES · 03

Growth 03: Leads → Customers Funnel

Traffic ගොඩක් තිබුණත් enquiries නැත්නම් business එක දියුණු වෙන්නේ නැහැ. Conversion flow පරීක්ෂා කරන්න.

Create value › Show proof › Offer clearly › Measure outcome

MODEL / EXAMPLE TABLE

Option	What customer gets	Value / Result
100 visitors	10 enquiries (sample)	10% lead rate
10 enquiries	2 paid orders (sample)	20% close rate
2 orders	Rs 5,000 each (sample)	Rs 10,000 revenue

වැඩ කරන්න පුළුවන් උපක්‍රම

01	Visitors vs enquiries vs paid orders වෙන වෙනම track කරන්න.
02	Contact button, FAQ සහ page speed A/B test කරන්න.
03	Contact details අතිරේකව රැස් නොකර privacy consent දෙන්න.

අද භාවිතා කරන්න

3. ඔබගේ ප්‍රධාන business idea එකට මෙම model එකේ එක අංගයක් පමණක් එකතු කර response එක බලන්න.

05 / BETTER EARNING STRATEGIES · 04

Growth 04: Referrals සහ Partnerships

Customer satisfaction මත word-of-mouth සහ cross-sell හරහා repeat demand ඉදිරිපත් විය හැක.

Create value › Show proof › Offer clearly › Measure outcome

MODEL / EXAMPLE TABLE

Option	What customer gets	Value / Result
Website builder	Local photographer	Joint website package
Plant nursery	Gardening tutor	Workshop + plants
Video editor	Teacher/creator	Short-video retainer

වැඩ කරන්න පුළුවන් උපක්‍රම

01	Genuine review request එකක් අවසරය ඇතිව යවන්න.
02	Referral commission තිබේ නම් disclose කරන්න.
03	Partner responsibilities සහ refund/scope terms කලින් එකඟ කරන්න.

අද භාවිතා කරන්න

4. ඔබගේ ප්‍රධාන business idea එකට මෙම model එකේ එක අංගයක් පමණක් එකතු කර response එක බලන්න.

05 / BETTER EARNING STRATEGIES · 05

Growth 05: Recurring Revenue සහ Retention

නව customer එකක් ලබාගැනීමට වැය වන උත්සාහය අඩු කර ගැනීමට existing customer service quality වැඩිකරන්න.

Create value › Show proof › Offer clearly › Measure outcome

MODEL / EXAMPLE TABLE

Option	What customer gets	Value / Result
Website	Monthly updates	Useful changes + backups
Marketing	Monthly report	Actions + outcomes
Products	Repeat order bundles	Quality + predictable delivery

වැඩ කරන්න පුළුවන් උපක්‍රම

01	Contract එකේ cancellation සහ price revision policy තිබිය යුතුයි.
02	Automated invoice/reminder සහ support logs භාවිතා කරන්න.
03	Value නැත්නම් subscription එක තබාගන්න tricks භාවිතා නොකරන්න.

> **අද භාවිතා කරන්න**
>
> 5. ඔබගේ ප්‍රධාන business idea එකට මෙම model එකේ එක අංගයක් පමණක් එකතු කර response එක බලන්න.

06 / 30-DAY ACTION PLAN · WEEK 1

සතිය 1: තෝරන්න සහ ඉල්ලුම තහවුරු කරන්න

මෙය ප්‍රායෝගික පුහුණු සැලැස්මකි. ඔබේ පැය ගණන, family duties සහ actual customer schedule අනුව වෙනස් කළ හැකියි.

Day	කළ යුතු නිශ්චිත කාර්යය	Completed?
1	One income path තෝරන්න	☐
2	Target customer 1 type	☐
3	Customer problems 10	☐
4	Interview 2 people	☐
5	Interview 3 more	☐
6	Cost and time estimate	☐
7	Review and decide	☐

මේ සතියේ ප්‍රතිඵල

මැනීම	ඔබේ සටහන
Completed tasks	_____
Hours spent	_____
Customer feedback	_____
Spending	Rs _____
Revenue (if any)	Rs _____

Weekly Review

අඩුම තරමින් 15 minutes feedback කියවා “නැවත කරන්න / වෙනස් කරන්න / නවත්වන්න” යන තීරණ තුනෙන් එකක් ගන්න.

06 / 30-DAY ACTION PLAN · WEEK 2

සතිය 2: පෙන්විය හැකි Demo එකක් සාදන්න

මෙය ප්‍රායෝගික පුහුණු සැලැස්මකි. ඔබේ පැය ගණන, family duties සහ actual customer schedule අනුව වෙනස් කළ හැකියි.

Day	කළ යුතු නිශ්චිත කාර්යය	Completed?
8	Wireframe / outline	☐
9	First working sample	☐
10	Improve sample	☐
11	Photo/screenshot/video	☐
12	Draft simple price offer	☐
13	Quality + privacy checks	☐
14	Portfolio page publish	☐

මේ සතියේ ප්‍රතිඵල

මැනීම	ඔබේ සටහන
Completed tasks	_____
Hours spent	_____
Customer feedback	_____
Spending	Rs _____
Revenue (if any)	Rs _____

Weekly Review

අඩුම තරමින් 15 minutes feedback කියවා “නැවත කරන්න / වෙනස් කරන්න / නවත්වන්න” යන තීරණ තුනෙන් එකක් ගන්න.

06 / 30-DAY ACTION PLAN · WEEK 3

සතිය 3: Customer වෙත ගෙනයන්න

මෙය ප්‍රායෝගික පුහුණු සැලැස්මකි. ඔබේ පැය ගණන, family duties සහ actual customer schedule අනුව වෙනස් කළ හැකියි.

Day	කළ යුතු නිශ්චිත කාර්යය	Completed?
15	List 10 potential buyers	☐
16	Send 3 tailored messages	☐
17	Send 3 more	☐
18	Show demo to 2 people	☐
19	Collect objections	☐
20	Improve offer	☐
21	Review leads and replies	☐

මේ සතියේ ප්‍රතිඵල

මැනීම	ඔබේ සටහන
Completed tasks	_____
Hours spent	_____
Customer feedback	_____
Spending	Rs _____
Revenue (if any)	Rs _____

Weekly Review

අඩුම තරමින් 15 minutes feedback කියවා “නැවත කරන්න / වෙනස් කරන්න / නවත්වන්න” යන තීරණ තුනෙන් එකක් ගන්න.

06 / 30-DAY ACTION PLAN · WEEK 4

සතිය 4: Delivery, QA සහ Next Month

මෙය ප්‍රායෝගික පුහුණු සැලැස්මකි. ඔබේ පැය ගණන, family duties සහ actual customer schedule අනුව වෙනස් කළ හැකියි.

Day	කළ යුතු නිශ්චිත කාර්යය	Completed?
22	Pilot/demo delivery	☐
23	Check agreed requirements	☐
24	Record actual costs	☐
25	Ask for honest feedback	☐
26	Fix the top issue	☐
27	Plan one growth test	☐
28	Review money/time	☐
29	Create next month goals	☐
30	Keep / change / stop decision	☐

මේ සතියේ ප්‍රතිඵල

මැනීම	ඔබේ සටහන
Completed tasks	_____
Hours spent	_____
Customer feedback	_____
Spending	Rs _____
Revenue (if any)	Rs _____

Weekly Review

අඩුම තරමින් 15 minutes feedback කියවා “නැවත කරන්න / වෙනස් කරන්න / නවත්වන්න” යන තීරණ තුනෙන් එකක් ගන්න.

07 / WORKSHEETS · 01

Worksheet 01: මගේ ආදායම් Idea

ඔබේ ප්‍රධාන customer සහ ඔහුගේ ගැටලුව නිශ්චිතව ලියන්න.

Item	ඔබේ පිළිතුර
Idea	_____
Target customer	_____
Problem	_____
Offer	_____
Main benefit	_____
Proof / sample	_____
Contact channel	_____

සටහන්

මෙය භාවිතා කරන විදිහ

මෙම පිටුව print කර පුරවන්න, නැත්නම් ඒ fields spreadsheet එකකට copy කර සතියකට වරක් update කරන්න.

07 / WORKSHEETS · 02

Worksheet 02: මිල / වියදම් ගණනය

සියලු වියදම් පෙනෙන විට price තීරණය කිරීම පහසුයි.

Item	Rs / Notes
Client price	_____
Materials/tools	_____
Travel/data	_____
Payment fee	_____
Returns/waste	_____
Tax provision	_____
Hours of work	_____

සටහන්

මෙය භාවිතා කරන විදිහ

මෙම පිටුව print කර පුරවන්න, නැත්නම් ඒ fields spreadsheet එකකට copy කර සතියකට වරක් update කරන්න.

07 / WORKSHEETS · 03

Worksheet 03: Customer Interviews

අවසර ඇති potential buyers 5කගේ feedback සටහන් කරන්න.

Customer	Problem / Feedback
Person 1	_____
Person 2	_____
Person 3	_____
Person 4	_____
Person 5	_____

සටහන්

> **මෙය භාවිතා කරන විදිහ**
>
> මෙම පිටුව print කර පුරවන්න, නැත්නම් ඒ fields spreadsheet එකකට copy කර සතියකට වරක් update කරන්න.

07 / WORKSHEETS · 04

Worksheet 04: Weekly Content Calendar

Original helpful content සහ promotion සමානව සැලසුම් කරන්න.

Day	Topic / Channel
Mon	_____
Tue	_____
Wed	_____
Thu	_____
Fri	_____
Sat	_____
Sun	_____

සටහන්

මෙය භාවිතා කරන විදිහ

මෙම පිටුව print කර පුරවන්න, නැත්නම් ඒ fields spreadsheet එකකට copy කර සතියකට වරක් update කරන්න.

07 / WORKSHEETS · 05

Worksheet 05: Leads & Follow-up

Spam නොකර අවසර ඇති enquiries වල status තබන්න.

Lead / source	Next follow-up
Lead 1	_____
Lead 2	_____
Lead 3	_____
Lead 4	_____
Lead 5	_____

සටහන්

මෙය භාවිතා කරන විදිහ

මෙම පිටුව print කර පුරවන්න, නැත්නම් ඒ fields spreadsheet එකකට copy කර සතියකට වරක් update කරන්න.

07 / WORKSHEETS · 06

Worksheet 06: Monthly Profit Review

Revenue පමණක් නොව costs, refunds, work time සහ customer quality පරීක්ෂා කරන්න.

Metric	Actual
Gross sales	_____
Direct costs	_____
Marketing costs	_____
Refunds	_____
Other costs	_____
Net outcome	_____
Hours worked	_____

සටහන්

මෙය භාවිතා කරන විදිහ

මෙම පිටුව print කර පුරවන්න, නැත්නම් ඒ fields spreadsheet එකකට copy කර සතියකට වරක් update කරන්න.

08 / PLATFORM REALITY

2026: YouTube, Facebook, TikTok Rules

පැහැදිලිම දෙය: FOLLOWERS ≠ PAYOUT

Platform	2026 දී අවධානය
YouTube	Expanded YPP eligible regions වල 500 subs + activity/watch/Shorts thresholds; ad share සඳහා 1,000 subs + higher thresholds. All features country/account dependent.
Facebook	Content Monetization invite-only; Professional Dashboard → Monetization හරහා interest/eligibility බලන්න. Original content වැදගත්.
TikTok	Creator/brand programs රට සහ account අනුව වෙනස්; TikTok Studio හි current status බලන්න. Views පමණක් payout නොවේ.

BEGINNER INCOME ALTERNATIVES

- Video → practical tutorial → optional paid workshop
- Original content → genuine product enquiry
- Portfolio reels → video editing clients
- Guide page → useful worksheet / related service

> **Source check**
>
> YouTube Help [S1], Meta 2026 news [S2], TikTok Help [S3]. රට/වයස/eligibility මත කිසිදු program එකක් ස්වයංක්‍රීයව ක්‍රියාත්මක නොවේ.

08 / POLICY & TRUST

2026: AdSense, Affiliate, Adsterra

මාර්ගය	අවශ්‍ය විශ්වාසය / අවදානම
AdSense	18+ signup, original content, policy compliance. Self-clicks, incentivized traffic, misleading ad placement නැහැ.
Affiliate	Link ළඟ “මට commission ලැබිය හැක” කියලා පැහැදිලි disclosure දාන්න; review එක honest විය යුතුයි.
Adsterra	Publisher format, payout සහ moderation independently check. Popunders ආදී formats Google policies හා ගැටෙන අවස්ථා ඇත.
All platforms	Privacy, user trust, legal obligations, payout verification සහ original value පළමුව.

මේවා INCOME HACKS නොවේ

- Bots/fake visitors මිලදී ගැනීම
- අන් අයට ads click කරන්න ඉල්ලීම
- Misleading download buttons
- Spam messages හෝ affiliate disclosures සැඟවීම

> **Source check**
>
> AdSense [S4, S5], FTC/Amazon affiliate [S6, S7], Adsterra publisher docs [S8]. Ad network කිහිපයක් එක් අඩවියක දමන්න පෙර සියලු policies සහ user experience පරීක්ෂා කරන්න.

08 / OFFICIAL SOURCES

නිල මූලාශ්‍ර සහ වගකීම

මෙහි 2026 platform පිළිබඳ තොරතුරු 2026-10-31 දින public official help/news pages පදනම් කරගෙන සකස් කළා. Platform conditions වෙනස් විය හැකි නිසා ආයෙත් official dashboard සහ country-specific eligibility බලන්න.

[S1] YouTube Help – Monetization thresholds
https://support.google.com/youtube/answer/94522?hl=en

[S2] Meta Newsroom – Facebook Content Monetization 2026
https://about.fb.com/news/2026/03/creator-fast-track-grow-your-audience-earn-money-on-facebook/

[S3] TikTok Support – TikTok One eligibility
https://support.tiktok.com/en/business-and-creator/tiktok-one/tiktok-one-eligibility

[S4] Google AdSense – Eligibility
https://support.google.com/adsense/answer/9724?hl=en

[S5] Google AdSense – Ad placement policies
https://support.google.com/adsense/answer/1346295?hl=en

[S6] FTC – Endorsement disclosure guide
https://www.ftc.gov/business-guidance/resources/disclosures-101-social-media-influencers

[S7] Amazon Associates – Affiliate disclosures
https://affiliate-program.amazon.com/help/node/topic/GHQNZAU6669EZS98

[S8] Adsterra – Publishers / formats
https://adsterra.com/publishers/

[S9] Upwork – Getting started as freelancer
https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/211067578-How-to-get-started-as-a-freelancer-on-Upwork

දත්ත සහ ආදායම් ගණනය කිරීම්: පොතේ Rs / $ examples සියල්ල synthetic educational scenarios; verified market averages හෝ ආදායම් සහතික නොවේ. Tax/legal advice සඳහා සුදුසු දේශීය වෘත්තිකයෙකුගෙන් උපදෙස් ගන්න.

09 / YOUR NEXT STEP

අවසාන Checklist: අදින්ම ආරම්භ කරන්න

මාර්ග 18ක් කියවූ පසු, වැදගත්ම දෙය එකක් තෝරා ඒ මාර්ගයේ පළමු කුඩා sample එකක් සාදා අවශ්‍ය අයට පෙන්වීමයි. බහු මාර්ග එකවර ආරම්භ කර අපහසුවට පත් වෙනවාට වඩා proof, feedback සහ තත්ත්වය මැනීමෙන් ආරම්භ කරන්න.

ඔබට පුළුවන්ද?

- මම විසඳන customer ගැටලුව වචන 15කින් කියන්න පුළුවන්.
- මගේ sample/portfolio/photo එක පෙන්වන්න පුළුවන්.
- මම price, actual costs සහ support scope ලියා ඇත.
- මට platform/account eligibility සහ payout rules පැහැදිලියි.
- මම customer data, copyright සහ payment safety රකිනවා.
- මම feedback 5ක් ලබාගෙන මගේ offer එක වැඩිදියුණු කරනවා.

ඔබගේ අද දිනයේ සටහන

මම තෝරන මාර්ගය	_____
පළමු sample එක	_____
First customer group	_____
සතියේ එක් මැනීමක්	_____
නැවත review කරන දිනය	_____

> **අවසාන අදහස**
> සාර්ථක ආදායමක් සාමාන්‍යයෙන් “උපක්‍රමයක්” නිසා පමණක් නොව, ප්‍රයෝජනවත් නිෂ්පාදනයක් + හොඳ ගනුදෙනුකරු සේවාවක් + මිනුම් + නොනවතින ඉගෙනීම නිසා ගොඩනැඟේ.

EGOTECHWORLD • Practical learning for the next generation.