

විද්‍යුත් බෙදාහැරීම යනු කුමක් ද?

විද්‍යුත්බෙදා හැරීම ඔබේ විද්‍යුත්සංචාරක ක්‍රියාකාරී සැලැස්මේ ප්‍රධාන අංගයකි. ඩිජිටල් යුගයේ සංචාරක කළමනාකරණය සඳහා වක්‍රීය, පුනරාවර්තන ක්‍රියාවලියක් වේ.

විද්‍යුත්සංචාරක පාඨමාලාවේ දැනටමත් සාකච්ඡා කර ඇති පරිදි, බෙදා හැරීමේ නාලිකාවක් යනු ඔබේ සේවාවන් පාරිභෝගිකයාට ලබා දෙන ක්‍රමයක් වන අතර ඔවුන් එය සඳහා ගෙවන්නේ කෙසේ ද යන්නයි. එය සෘජු ගනුදෙනුවක් (උදාහරණයක් ලෙස ඔබේ වෙබ් අඩවිය හරහා) හෝ ත්‍රේ පාර්ශ්වික නැවත විකුණුම් කරුවන් හරහා විය හැකිය.

ඔබ එක් බෙදා හැරීමේ නාලිකාවකට වඩා වැඩියෙන් භාවිතා කරන්නේ නම් , උදාහරණයක් ලෙස ඔබේ වෙබ් අඩවියට අමතරව booking.com, AirBnB යන දෙකම භාවිත කරන්නේ නම් කාර්යය ඉතා ඉක්මණින් වඩාත් සංකීර්ණ විය හැකිය.

විද්‍යුත්බෙදා හැරීම යනු මෙම බෙදාහැරීමේ නාලිකා සහ ඔබගේ මුළු තොග හා ගාස්තු යන සියල්ල කළමනාකරණය කිරීමේ සමස්ත ක්‍රියාවලිය හැඳින්වෙන මාතෘකාව වේ. මෙමඟින් විවිධ වෙන් කිරීම් නාලිකා දෙකක් හරහා ඔබ එකම කාර්යයක් පාරිභෝගිකයින් දෙදෙනෙකුට වෙන් නො කරන බව පහසුවෙන් සහතික කර ගැනීමට හැකිවේ.

OTA – Online Travel Agency

මාර්ගගත සංචාරක ඒජන්සි

OTA – Online Travel Agency, යනු "මාර්ගගත සංචාරක ඒජන්සිය" යන්න වන අතර අද සංචාරක කර්මාන්තයේ සැලකිය යුතු කාර්යභාරයක් එමඟින් ඉටු කරයි.

ඒවා බොහෝ විට මාර්ගගත සමාගම් වන අතර ඔවුන්ගේ වෙබ් අඩවි ඔස්සේ සම්බන්ධ වන පාරිභෝගිකයින්ට නවාතැන් සහ සංචාර වැනි විවිධ සංචාරක ආශ්‍රිත සේවා සෘජුවම අන්තර්ජාලය හරහා වෙන් කරවා ගැනීමට ඉඩ සලසයි.

අන්තර්ජාලයේ නැගී ඒමත් සමඟ බොහෝ වෙබ් අඩවි පුද්ගලයන්ගේ ක්‍රියාකාරකමකින් තොරව කාර්ය සහ අනෙකුත් සංචාරක සේවාවන් විකිණීමට පටන් ගන්නා ලදී. එමනිසා මේ වෙබ් අඩවි ඉතා වැදගත් වෙළඳපොළ කොටස් ලබා ගත් අතර , අද වන විට නවාතැන් හෝ සංචාරක සමාගම් වෙනුවට සෘජුවම හා වඩා කාර්යක්ෂමව නවාතැන් සහ සංචාරක වෙන් කිරීම් මෙම වෙබ් අඩවි හරහා සිදු කෙරේ. Booking.com, Expedia, Agoda සහ Airbnb මේ සඳහා ඇති ජනප්‍රිය උදාහරණ වේ.

සංචාරකයින් මෙම වෙබ් අඩවි ඉතා ප්‍රයෝජනවත් ලෙස දකින්නේ කුමක් නිසාද?

- සංසන්දනය සඳහා ඇති පහසුව: සංචාරකයින්ට එක්වරම විවිධ නවාතැන් පහසුකම් ලබාදෙන ස්ථාන වල ගාස්තු, සමාලෝචන සහ ලබා ගත හැකි අවස්ථා (availability) සංසන්දනය කළ හැකිය.
- පහසු වෙන් කිරීම්: මාර්ගගත වෙන් කිරීමේ ක්‍රමය භාවිතයෙන් නවාතැන් ඉක්මනින් හා පහසුවෙන් වෙන් කරවා ගැනීමට හැකි වීම.

ඔබේ නවාතැනට අදාළව ඡායාරූප, එහි විස්තර, කාමර, ගාස්තු ආදිය ඇතුළත් කිරීමෙන් ඔබේ නවාතැන් ව්‍යාපාරය සාමාන්‍යයෙන් OTA හි නොමිලයේ ලැයිස්තු ගත කළ හැකිය. ඉන්පසු ඔබට OTA හරහා කොපමණ කාමර ප්‍රමාණයක් විකිණීමට අවශ්‍ය ද යන්න ඔබට ම තෝරා ගත හැකිය. ඔබ විකිණීමට සැලසුම් කරන කාමර ගාස්තුව සහ ලබාදිය හැකි කාමර ප්‍රමාණය හා දින (availability) ඔබේ තීරණය වන අතර OTA හි පෙනී සිටීම නොමිලේ වුවද, ඒ සඳහා ඔබට වෙන් කිරීමක් ලැබෙන සෑම අවස්ථාවකම දළ වශයෙන් 3% සිට 20% දක්වා කොමිස් මුදලක් ගෙවීමට ඔබට සිදු වේ.

ඔබේ ව්‍යාපාරය මාගීගතව වඩාත් දෘශ්‍යමාන කිරීම සඳහා OTA භාවිතා කිරීම බොහෝවිට නිර්දේශිත වන්නේ එමඟින් ඔබට ගෝලීය මට්ටමින් අනාගත අමුත්තන් වෙත ළඟා වීමේ වැඩි අවස්ථාවක් ලබා දෙන නිසාය. OTA විසින් මාර්ගගත අලෙවිකරණය සඳහා බොහෝ මුදල් ආයෝජනය කරන අතර එයින් අදහස් කරන්නේ Google වැනි සෙවුම් යන්ත්‍ර වල සංචාරකයින් විසින් සිදු කරන වෙනත් ඕනෑම සෙවුමක් OTA විසින් අඛණ්ඩව යන බවයි.

ඔවුන් සමඟ තරඟ කිරීමට උත්සාහ කරනවා වෙනුවට ඒවා ඔබේ ව්‍යාපාර ප්‍රවර්ධනය කිරීම සඳහා වූ තවත් අලෙවි කිරීමේ හෝ බෙදා හැරීමේ නාලිකාවක් ලෙස සලකන්න.

ඔබ එකවර OTA කිහිපයක් භාවිතා කරන්නේ නම්, දෛනික ව ලබා ගත හැකි විස්තර (availability detail) සහ ගාස්තු යාවත්කාලීන කිරීම සඳහා ඒවායේ එක් එක් අංශ හෝ 'පසුබිම්' වෙත සම්බන්ධ වීමට ඔබට අවශ්‍ය නම් ඒ සඳහා අනවශ්‍ය ලෙස කාලය වැය විය හැකි බැවින් ඔබට ස්වයංක්‍රීය ව මෙම කාර්යයන් සිදු කිරීමේ පහසුව සැලසීමට නාලිකා කළමනාකරුවෙකුට OTA සම්බන්ධ කල හැක. (මේ පිළිබඳව අප ඉදිරි පාඩමකින් ඉගෙන ගනිමු.)

කුමන OTA භාවිතා කළ යුතු ද?

ඔබේ ව්‍යාපාරය සඳහා ඇති හොඳම OTA කුමක් ද? ඔබට ගැළපෙන දේ ඇත්ත වශයෙන් ම ඔබේ අරමුණු කරා පැමිණේ. උදාහරණයක් වශයෙන් Airbnb හි අමුත්තන් බලාපොරොත්තු වන්නේ සත්කාරක සමාගම් වඩාත් සමාජශීලී වීම වන නමුත් booking.com සහ Expedia හරහා එන අය සමහර විට හෝටලයක බඳු සේවාවන් බලාපොරොත්තු වන්නේ එම වෙබ් අඩවි බොහෝ දුරට හෝටල් වලින් සමන්විත බැවිනි.

ඔබට ඔබේ දේපළ වලින් වැඩි මුදලක් උපයා ගැනීමට අවශ්‍ය නම්, හැකි තාක් OTA මාධ්‍ය හි ලැයිස්තුගත කිරීම ඉතා සුදුසුය. වෙළඳපළ තුළ ඔබේ දේපළ සඳහා වඩාත් ගැළපෙන දේ හඳුනා ගන්නා තෙක් OTA එකින් එක වැඩිකරමින් භාවිතා කර, පරීක්ෂා කර බලන්න. ඔබට සුදුසුම OTA හඳුනාගත් පසු දිගටම එය භාවිතා කරන්න. අනෙක් අතට, ඔබ අවදානමට අකමැති නම්, Airbnb වැනි අගනා අමුත්තන් පරීක්ෂා කිරීමේ විශේෂාංග ඇති OTA හි පමණක් ලැයිස්තු ගත කරන්න.

ඔබ භාවිතා කරන OTA කුමක්ද යන වග ඔබේ ව්‍යාපාර වර්ගය මත රඳා පවතී. පහත දැක්වෙන පාඩම් වල විස්තර කර ඇති සියලු ම OTA හෝටල්, ගෙස්ට්හවුස් සහ හෝම්ස්ටේස් ලැයිස්තුගත කිරීමට සුදුසු වන නමුත් ඔබේ ව්‍යාපාරය සංචාරක මාර්ගෝපදේශකයෙකු නම්, සංචාරක ක්‍රියාකරු හෝ වෙනත් සේවාවක් නම්, TripAdvisor සහ Airbnb ඒ සඳහා වඩාත් සුදුසු වේ.

ඔබේ ව්‍යාපාරය සඳහා සලකා බැලිය යුතු වඩාත් ජනප්‍රිය OTA පිළිබඳ කෙටි විස්තරයක් අපගේ ඊළඟ පාඩම් වලින් ලබා දෙනු ඇත.

පාරිභාෂිත වචන මාලාව

සෑම OTA එකක්ම ඔවුන් ලබා දෙන පහසුකම් පරාසය අනුව සඳහා මදක් වෙනස් නාමාවලියක් භාවිතා කළත්, ගනුදෙනු වලට සම්බන්ධ පුද්ගලයින් සඳහා ඔවුන් සාමාන්‍යයෙන් ඔවුන්ගේ සාම්ප්‍රදායික ආගන්තුක සත්කාර වලට අදාළ පාරිභාෂිත වචන භාවිතා කරයි.

සත්කාරක: මේ ඔබ සහ ඔබේ කාර්ය මණ්ඩලය වේ. ආගන්තුකයන් පිළිගැනීමේ සහ ඔවුන් විසින් ගෙවීම් කර ඉල්ලුම් කරන ලද ආගන්තුක සත්කාර සහ සංචාරක සේවාවන් සැපයීමෙහි වගකීම භාරගත් පුද්ගලයින් මෙලෙසින් හඳුන්වනු ලැබේ.

අමුත්තා: සංචාරක හා ආගන්තුක සත්කාර සේවාවන් සඳහා ගෙවන පාරිභෝගිකයා/සංචාරකයා(තනි හෝ යුවල්/Traveller)/ආගන්තුකයා/සංචාරකයා (විශාල කණ්ඩායම් / Tourist) මෙලෙසින් හඳුන්වනු ලැබේ.

සාරාංශය

- OTA යනු මාර්ගගත සංචාරක ඒජන්ත ආයතන (ඒජන්සි) ය. එම ආයතන ඔවුන්ගේ වෙබ් අඩවි හරහා පාරිභෝගිකයින්ට නවාතැන් සහ සංචාර වැනි විවිධ සංචාරක කර්මාන්තය ආශ්‍රිත සේවා අන්තර්ජාල පහසුකම් හරහා වෙන් කිරීම සඳහා පහසුකම් සපයයි.
- සංචාරකයින්ට මෙම වෙබ් අඩවි ප්‍රයෝජනවත් වන්නේ ඔවුන්ට නවාතැන් පහසුකම් බොහෝමයක් එකවර සංසන්දනය කර, මාර්ගගත වෙන් කිරීමේ ක්‍රමය භාවිතයෙන් ඒවා ඉක්මනින් හා පහසුවෙන් වෙන් කරවා ගත හැකි නිසාය.
- ඔබේ ව්‍යාපාර සාමාන්‍යයෙන් මෙම වෙබ් අඩවි වල නොමිලයේ ලැයිස්තු ගත කළ හැකි අතර තහවුරු කර ඇති වෙන් කිරීම් සඳහා එ වෙනුවෙන් නියමිත කොමිස් මුදලක් ඔබ විසින් ගෙවිය යුතු ය

AGODA

AGODA යනු ආසියාවේ පිහිටි වඩාත් ජනප්‍රිය OTA, එනම් මාර්ගගත නවාතැන් වෙන් කරවා ගැනීමේ වෙබ් අඩවියකි. සංචාරක අවශ්‍යතා වලට ගැළපෙන පරිදි සංචාරකයින්ට සුබෝපභෝගී සහ අඩු පිරිවැය හෝටල්, මහල් නිවාස, නිවාස සහ විලාස් සඳහා පුළුල් ප්‍රවේශයක් මෙමගින් පහසුවෙන් ලබා දෙනු ලබයි .

සත්කාරකයන් ගෙන් කොමිස් මුදලක් අය නො කෙරේ. සත්කාරකයෙකු වශයෙන්, ඔබ වෙන් කිරීමක් සඳහා ලැබීමට කැමති මිල ඔබම නියම කරන අතර, සාමාන්‍යයෙන් එම මුදලින් 6%-12%ක් වැනි මුදලක් AGODA විසින් එකතු කරන අතර එම මුදල අමුත්තාගෙන් අය කරගනු ලැබේ.

AGODA වල ඇති වාසි සහ අවාසි

වාසි

- ආසියාවේ වඩාත් ගෞරවයට පාත්‍ර වූ සහ බහුලව භාවිතා වන වෙබ් අඩවියක් ලෙස Agoda හැදින්විය හැක.
- බොහෝ විට මින් විශේෂ වට්ටම් සහ ප්‍රවර්ධන අවස්ථා ලබා දෙන බැවින් මෙය ඉතාමත් ප්‍රසිද්ධ වී ඇත.
- පරිශීලකයන් විසින් නිවැරදි හා අවංක විවාර ලබා දෙනු ලබයි.

අවාසි

- නවාතැන් සහ ගුවන් ගමන් සඳහා පමණක් වෙන් වී ඇති අතර වෙනත් සංචාරක සේවා සඳහා භාවිතා කළ නොහැක.

ඔබ නවාතැන් පහසුකම් සපයන ආයතනයක් නම් , මෙය හොඳම ශ්‍රේණිගත කළ OTA වලින් එකකි.

AGODA හි ලැයිස්තු ගත කරන්නේ කෙසේ ද?

ලියාපදිංචි වී ඔබේ නවාතැන් හෝ සේවාව ලැයිස්තු ගත කිරීම සඳහා, <https://agoda.com> වෙත ගොස් "ඔබේ ස්ථානය ලැයිස්තු ගත කරන්න" යන්න තෝරන්න .

එතැන් සිට පද්ධතිය විසින් ඔබව ස්වයංක්‍රීය ක්‍රියාවලියක් හරහා ගෙන යනු ඇත.

විද්‍යුත් අන්තර්ගත පාඨමාලාවේ දී ඔබ සකස් කර ගත් සියලු ම දෑ සුදානම්කර තබා ගැනීමට මතක තබා ගන්න. (ඔබ තවමත් මෙම විෂය මාලාවේ විද්‍යුත් අන්තර්ගත පාඨමාලාව හදාරා නොමැති නම්, විස්තර සහ ඡායාරූපකරණය පිළිබඳ පාඩම් පළමුව අධ්‍යයනය කිරීම නිර්දේශිත පිළිවෙලයි.) උඩුගත කිරීමට සුදුසුම ඡායාරූප, වීඩියෝ සහ කළ යුතු පිළිවෙළ පිළිබඳ ව එමඟින් ඔබට මඟ පෙන්වනු ඇත.

සාරාංශය

- AGODA යනු ආසියාව තුළ වඩාත් ජනප්‍රිය මාර්ගගත නවාතැන් වෙන් කරවා ගැනීමේ අඩවියකි.
- මෙහි දී සත්කාරකයන්ගෙන් කොමිස් මුදලක් අය නො කෙරේ.
- මෙහි සේවාව නවාතැන් සහ ගුවන් ගමන් සඳහා පමණක් වන අතර වෙනත් සංචාරක සේවා සඳහා නොවේ.

Airbnb

Airbnb යනු අමුත්තන්ට අමතර කාමර සහ දේපළ කුලියට දීම සඳහා වන මාර්ගගත වෙළඳපොලකි.

Airbnb අමුත්තන් ඔවුන්ගේ සත්කාරකයින් සාමාන්‍ය හෝටල් කාර්යමණ්ඩලයට වඩා සමාජශීලී වීම හා වඩාත් පෞද්ගලික අන්තර් ක්‍රියාකාරකම් අපේක්ෂා කරයි.

සත්කාරකයින්ගෙන් 3% ක ඉතා අඩු වෙන් කිරීමේ ගාස්තුවක් අය කෙරේ.

Airbnb හි වාසි සහ අවාසි

වාසි

- මෙම වේදිකාව අමතර කාමර කුලියට දීමට සහ සත්කාරක නිවෙස් වල රැඳීසිටීමේ අත්දැකීමක් සඳහා පහසුකම් සපයයි.
- විධිමත් ගෙවීම් ක්‍රියාවලිය: වෙන් කරවා ගැනීමේදී අමුත්තන්ගෙන් ක්‍ෂණිකව අය කෙරේ. මුදල් Airbnb හි රැඳීපවතින අතර ආගන්තුක පැමිණීමෙන් පැය 24 කට පසු ගෙවීම් සත්කාරක ව්‍යාපාරය වෙත නිකුත් කෙරේ.
- ඔවුන් පරිශීලකයින්ට 24/7 සහයෝගය සහතික කරන අතර ප්‍රශ්න විසඳා ගැනීමට උපකාරී වීම සඳහා පළපුරුදු සත්කාරකයන්ගෙන් සැදුම්ලත් මාර්ගගත සමූහක් ලබා දේ.
- සත්කාරකයන් සඳහා 3%ක ඉතා අඩු වෙන් කිරීමේ ගාස්තුවක් අය කෙරේ.
- අමුත්තන් පරික්ෂා කිරීම සහ පිළිගැනීම සඳහා සහාය වන අතර අමුත්තන්ගේ පැතිකඩ සහ සමාලෝචන මත පදනම්ව, අපේක්ෂිත අමුත්තන් ප්‍රතික්ෂේප කළ හැකිය. සෑම ආගන්තුකයෙකුම සහ සෑම සත්කාරකයෙකුම සෑම විටම එකිනෙකා සමාලෝචනය කළ යුතුය. මෙය නිවෙස්වල නවාතැන් ගැනීමේ ව්‍යාපාරයක් සඳහා Airbnb විශිෂ්ඨ විකල්පයක් බවට පත් කරයි. පාරිභෝගිකයා කවුරුන්ද යන්න සහ ඔවුන් ඔබේ නිවෙස් සිටීම ඔබට පහසුවක් විය හැකි දැයි කල්තියා දැන ගත හැකිය.

අවාසි

- පැරණි පරම්පරාව පුළුල් ලෙස Airbnb පිළිබඳව දැනුවත් නැති අතර ඔවුන් මෙය විශ්වාස කරන්නේද නැත.
- අමුත්තන් වෙන් කරවා ගැනීමේදී මුදල් ගෙවිය යුතු බැවින්, ප්‍රමාද වී අවලංගු කිරීම සහ පිටත්වීමේදී ගෙවීම් ලබා දෙන, booking.com වැනි OTA භාවිතා කිරීමට ඔවුන් වැඩි කැමැත්තක් දැක්විය හැකිය.ඔබේ ලැයිස්තුගත කිරීම නව පරපුරේ තරුණ සංචාරකයින් සඳහා නම්, Airbnb හොඳ මාධ්‍යයක් වන අතර එම අත්දැකීම අත්හදා බැලීමට වැඩි කැමැත්තක් දක්වන තරුණ පරම්පරාවෙන් එහි පරිශීලකයින්ගෙන් බහුතරයක් සමන්විත වේ.

Airbnb හි ලැයිස්තු ගත කරන්නේ කෙසේ ද?

ඔබේ නවාතැන් හෝ සේවාව ලැයිස්තු ගත කිරීමට, Airbnb.com වෙත ගොස් 'නිවසක් සත්කාරක කරන්න' හෝ 'අත්දැකීමක් සත්කාරක කරන්න' තෝරන්න.

පියවරෙන් පියවර උපදෙස් සඳහා Airbnb හි ලැයිස්තු ගත කිරීමක් සාදා ගන්නේ කෙසේ ද යන්න කියවන්න.

සාරාංශය

Airbnb යනු අමුත්තන්ට අමතර කාමර සහ දේපළ කුලියට දීම සඳහා මිනිසුන්ට ලබා දී ඇති මාර්ගගත වෙළඳපොළකි.

- සත්කාරකයන් 3%ක ඉතා අඩු වෙන් කිරීමේ ගාස්තුවක් අය කෙරේ.
- එය භාවිතා කරන්නන්ගෙන් බහුතරයක් සමන්විත වන්නේ Airbnb අත්දැකීම අත්හදා බැලීමට වැඩි කැමැත්තක් දක්වන තරුණ පරම්පරාවෙන් වේ .

සත්කාරක පාර්ශ්වය සහ ආගන්තුකයා යන දෙදෙනාම එකිනෙකා සමාලෝචනය කරති. මෙයින් අදහස් කරන්නේ සංචාරක ව්‍යාපාරයක් වශයෙන් ඔබට අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් කල්තියා පරීක්ෂා කර බලා ඔබට අවශ්‍ය නම් ඔවුන්ගේ වෙන් කරවා ගැනීම ප්‍රතික්ෂේප කළ හැකි බවයි

booking.com

මුල් කාලයේදී හෝටල් කාමර පමණක් ලැයිස්තු ගත කිරීමේ ස්ථානයක් වූ booking.com දැන් හෝටල්, B&B's, සුබෝපහෝගී නිකේතන, නිවාස, රුක් තානායම් සහ igloo නිවාස දක්වා පවා පුළුල් නවාතැන් පහසුකම් සපයයි.

ඔවුන් නවාතැන් පහසුකම්, ගුවන් ගමන් සහ මෝටර් රථ කුලියට දීම ලබා දෙන නමුත් වෙනත් සංචාරක සේවා ලබා නොදෙයි.

booking.com එහි සත්කාරක පාර්ශ්වයෙන් 15% ක වෙන් කිරීමේ ගාස්තුවක් සහ 3% ණයපත් ගාස්තුවක් අය කරන අතර අමුත්තන්ගෙන් කිසිදු ගාස්තුවක් මෙහිදී අය නොකරයි.

booking.com වාසි සහ අවාසි

වාසි

- සහතික කළ මිල අඩු මිල ගණන් යටතේ ඔවුන් විශාල ප්‍රේක්ෂකයින් සංඛ්‍යාවක් ආකර්ෂණය කර ගනී.
- අමුත්තන්ට බොහෝ විට අන්තිකාරම් ගෙවීමට අවශ්‍ය නැති අතර අවශ්‍ය නැති විටක දී නොමිලේ අවලංගු කළ හැකි විම අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් ඉතාමත් ආකර්ශනය වීමට හේතුවකි.
- කල් ඇතුව වෙන් කරවා ගන්නා අමුත්තන් සඳහා හොඳ වට්ටම් පිරිනැමේ.
- පාරිභෝගිකයින් සඳහා වෙන් කිරීමේ ගාස්තු නොමැත.
- ආගන්තුකයන්ට සහ සත්කාරකයින්ට විශිෂ්ඨ ආධාරක සේවාවන් ලබා දෙයි.

අවාසි

- ඔබේ දේපලෙහි රැඳී සිටින්නේ කවුරුන්ද යන්න පිළිබඳ ව ඔබට පාලනයක් නැත. අමුත්තෙකු ගේ වෙන් කිරීමක් කළ විට ස්වයංක්‍රීය වම එය අනුමත වේ.
- අනෙකුත් වෙන් කිරීමේ නාලිකා වලට සාපේක්ෂව මින් ඉතා ඉහළ කොමිස් මුදලක් අය කරයි.
- සත්කාරකයන්ට සෑම වෙන් කිරීමක් සඳහාම වෙන වෙනම මුදල් ගෙවීම වෙනුවට මාසිකව ගෙවීම් සිදු කරන අතර එය සියළුම සත්කාරකයින්ට එක ලෙස ගැලපෙන ක්‍රමයක් නොවේ. • අමුත්තන් සඳහා සමාලෝචන පද්ධතියක් හෝ පැතිකඩක් නොමැත, එබැවින් දේපළ අනිසි ලෙස භාවිතා කිරීමේ වැඩි අවදානමක් ඇත.

booking.com හි ලැයිස්තු ගත කරන්නේ කෙසේ ද?

ඔබේ නවාතැන් ලැයිස්තු ගත කිරීමට, booking.com හි "ඔබේ දේපළ ලැයිස්තු ගත කරන්න" ක්ලික් කරන්න හෝ <https://join.booking.com/> වෙත යන්න.

පියවරෙන් පියවර උපදෙස් සඳහා booking.com හි ලැයිස්තු ගත කිරීමක් සාදා ගන්නේ කෙසේ ද යන්න කියවන්න.

සාරාංශය

booking.com මගින් පුළුල් පරාසයක නවාතැන් පහසුකම් ඉදිරිපත් කරයි.

අනෙකුත් නාලිකා වලට සාපේක්ෂව ඔවුන් ඉතා ඉහළ කොමිස් මුදලක් අය කරයි.

ඔවුන්ගේ අඩු මිල ගණන් සමඟ ඔවුන් විශාල ප්‍රේක්ෂක පිරිසක් ආකර්ෂණය කර ගනී.

Expedia

Expedia සමූහය (ට්‍රාවලෝසිටි ද ඇතුළුව) හෝටල්, නිවාඩු නිකේතන කුලියට දීම, ගුවන් ගමන්, කුලියට දෙන මෝටර් රථ, නැව්, ආකර්ෂණ ස්ථාන සහ කළ යුතු දේ සඳහා වෙන් කිරීම් අනුමත කරයි.

අමුත්තන් සඳහා ඇති වාසිය නම්, ගුවන් යානා, හෝටල් සහ මෝටර් රථ වෙන් කිරීම් යන සියල්ල කිසිම කරදරයකින් තොරව එකවර කර ගැනීමට හැකි වීම නිසා ඉහත කටයුතු සම්බන්ධීකරණය කිරීමේ වෙහෙසක් දැරීමට සිදු නොවීමයි.

Expedia පූර්ණ පරාසයක සේවාවන් ලබා දෙන අතරම, ඒවා වඩාත් ඉලක්ක කර ඇත්තේ ආයතනික හා සුබෝපභෝගී වෙළෙඳපොළ වෙත ය.

ඔවුන් සත්කාරකයින් ගෙන් 3.5% (මූලික නවාතැන් ව්‍යාපාර සඳහා) සහ (ඉතා ඉහළ පෙළ හෝටල් වලින්) 11% සහ අනෙකුත් ආකර්ෂණීය ස්ථාන සඳහා 10% ක කොමිස් මුදලක් අය කරයි.

Expedia හි වාසි සහ අවාසි

වාසි

- නවාතැන් සිට 'කළ හැකි දේ (Things to do)' දක්වා සම්පූර්ණ පරාසයක සේවාවන් සපයයි.
- මූලික හෝටල් සහ නවාතැන් සඳහා අඩු කොමිස් මුදලක් අය කෙරෙනු ලබයි.

අවාසි

- සත්කාරක නිවාස හෝ අමතර කාමර කුලියට දීම ඉලක්ක කර නැත.

ඔබේ ව්‍යාපාරය උසස් මට්ටමේ නවාතැන් හෝ ක්‍රියාකාරකම් ලබා දෙන්නේ නම්, Expedia යනු OTA හි හොඳින් පිළිගත් සහ විශ්වාසදායක තේරීමකි.

Expedia හි ලැයිස්තු ගත කරන්නේ කෙසේ ද?

ඔබේ නවාතැන් හෝ සේවාව ලැයිස්තු ගත කිරීමට, ඉහත මෙනුවෙන් "ඔබේ දේපළ එකතු කරන්න" ක්ලික් කරන්න හෝ <https://join.expediapartnercentral.com> වෙත පිවිසෙන්න.

පියවරෙන් පියවර උපදෙස් සඳහා Expedia ලැයිස්තු ගත කිරීමක් සාදා ගන්නේ කෙසේ ද යන්න බලන්න.

සාරාංශය

- නවාතැන් සිට 'කළ හැකි දේ' දක්වා ඔවුන් සේවා පරාසයක් ම ලබා දේ.
- ඒවා බොහෝ විට ඉලක්ක කර ඇත්තේ ආයතනික හා සුබෝපහෝගී වෙළෙඳපොළ වෙත ය.
- ඔවුන් මූලික හෝටල් සහ නවාතැන් සඳහා අඩු කොමිස් මුදලක් අය කරයි.

Trip Advisor

TripAdvisor (Tripconnect, FlipKey, Viatoro ද ඇතුළුව) ගුවන් ගමන්, හෝටල්, නිවාඩු නිකේතන කුලියට දීම, අවන්හල්, 'කළ හැකි දෑ' වෙන් කරවා ගැනීම් සපයයි. එය අන්දැකීම් අරමුණු කරගත් සංචාරක අඩවි අතර ප්‍රමුඛතම අඩවිය වේ. අමුත්තන් හුදෙක් රැඳී සිටීමට ස්ථානයක් වෙන් කරවා ගැනීම නොකරන අතර ඔවුන් එකඟ වන්නේ විවිධ අන්දැකීම් සහිත ගමනාන්තයක් ගවේෂණය කිරීමට ය.

මෙම වෙබ් අඩවිය පරිශීලකයින් විසින් ජනනය කරන ලද සමාලෝචන සඳහා ප්‍රසිද්ධ වී ඇති අතර, නවාතැන් සිට අවන්හල් සහ ආකර්ෂණ ස්ථාන දක්වා, සියල්ලම එක තැනකින් ලබා ගත හැකි පුළුල් සමාලෝචන නිසා බොහෝ පරිශීලකයින් මේ වෙබ් අඩවිය වෙත ආකර්ෂණය වේ. අනෙකුත් OTA සැලකිය යුතු ලෙස අඩපණ කරමින්, TripAdvisor වෙබ් අඩවිය භාවිතා කරන්නන් විශාල සංඛ්‍යාවක් සිටින්නේ එබැවිනි.

අනෙකුත් බොහෝ OTA මෙන් නොව, TripAdvisor හි සමාලෝචකයින් ඇත්ත වශයෙන්ම එය සමාලෝචනය කිරීම සඳහා යම් ස්ථානයක නැවතී සිටිය යුතු නොවේ.

TripAdvisor ක්ෂණික වෙන් කිරීම් සහ වෙන් කිරීම් සඳහා ඉල්ලීම් වලට සහය වන අතර එමගින් සත්කාරකයින්ට ඔවුන් අනුමත කරන්නේ කවුරුන්ද යන්න පිළිබඳ ව යම් පාලනයක් ලබා දේ. තවද, භානියක් සිදුවුවහොත්, අයිතිකරුවන්ට සහ අමුත්තන්ට විසඳුමක් ලබා ගැනීමට උත්සාහ කළ හැකිය. එසේ නොමැති නම්, TripAdvisor මැදිහත් වී සාක්ෂි සමාලෝචනය කරනු ඇත. ඔවුන් සත්කාරක පාර්ශවය නිවැරදි බව තහවුරු කළේ නම් ඔවුන්ට සත්කාරක පාර්ශවය වතෙ ගෙවීමක් කිරීමට අමුත්තාට නියම කළ හැකිය.

අඩුම සත්කාරක ගාස්තුව වන 3% කොමිස් මුදලක් වන අතර එය Airbnb හා සමාන වේ.

TripAdvisor හි වාසි සහ අවාසි

වාසි

- නවාතැන් පහසුකම්, ආකර්ෂණ ස්ථාන සහ ක්‍රියාකාරකම් ආදී පුළුල් පරාසයකින් සමන්විතයි.
- අඩු සත්කාරක කොමිස් මුදලක් එනම් 3% අය කරනු ලබයි.
- ක්ෂණික වෙන් කිරීම් සහ වෙන් කිරීම් සඳහා ඉල්ලීම් යන දෙකටම සහය වන අතර එමඟින් booking.com ලබා දෙනවාට වඩා වැඩි පාලනයක් ලබා දේ.
- අමුත්තන් පැමිණීමෙන් පැය 24 කට පසු ගෙවීම සිදු කරයි.

• ආගන්තුකයින් ලැබූ ධනාත්මක අත්දැකීම් මගින් ධනාත්මක සමාලෝචන සහ ඇගයීම් ජනනය කරන අතර ඒවා ඉතා විශාල ප්‍රේක්ෂකයින් ප්‍රමාණයකට දැක ගත හැකි වේ.

අවාසි

8-16% ක ඉහළ අමුත්තන් වෙන් කිරීමේ ගාස්තු අය කිරීමේ ක්‍රමය නිසා වෙන් කිරීම් ලැබෙන ප්‍රමාණය අඩුවිය හැකිය.

සෘණාත්මක ආගන්තුක අත්දැකීම් - බොහෝ විට කිසි විටෙකත් එහි රැඳී නො සිටිය හෝ වැරදි ස්ථානය සමාලෝචනය කළ පුද්ගලයින් විසින් ලබාදෙන අතර මෙසේ සෘණාත්මක සමාලෝචන සහ ඇගයීම් තුළින් සත්කාරක පාර්ශවයට ලැබෙන ප්‍රසිද්ධිය අඩු වේ.

නවාතූන් සිට ක්‍රියාකාරකම් දක්වා සංචාරකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීම අරමුණු කරගත් ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් සඳහා TripAdvisor හි ලැයිස්තු ගත වීමෙන් ප්‍රයෝජන ලබා ගත හැකිය.

TripAdvisor හි ලැයිස්තු ගත කරන්නේ කෙසේද?

ඔබේ නවාතූන් හෝ සේවාව ලැයිස්තු ගත කිරීමට, <https://rentals.tripadvisor.com/register> වෙත පිවිසෙන්න.

පියවරෙන් පියවර උපදෙස් සඳහා TripAdvisor හි ලැයිස්තු ගත කිරීමක් සිදු කරන්නේ කෙසේ ද යන්න බලන්න.

සාරාංශය

- TripAdvisor ගුවන් ගමන්, හෝටල්, නිවාඩු කුලියට දීම, අවන්හල් සහ කළ හැකි දේ සඳහා වෙන් කරවා ගැනීම් සිදු කරයි.
- මෙම වෙබ් අඩවිය එහි පරිශීලක උත්පාදනය කළ සමාලෝචන සඳහා ඉතා ප්‍රසිද්ධය.
- නවාතූන් සිට ක්‍රියාකාරකම් දක්වා සංචාරකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීම අරමුණු කරගත් ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් සඳහා TripAdvisor හි ලැයිස්තු ගත වීමෙන් ප්‍රයෝජන ලබා ගත හැකිය.

තමන්ගේම වෙබ් අඩවිය හරහා වෙන් කිරීම් සිදු කිරීමේ පද්ධතිය

අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් ඔබගේ සේවා සහ නවාතූන් පහසුකම් විශාල OTA ගණනාවක් අතුරින් එකක් හරහා වෙන් කරවා ගැනීමට ඉඩ ඇති නමුත් ඔවුන් සෘජුවම ඔබගේ වෙබ් අඩවිය හරහා පැමිණිය හොත් කළයුත්තේ කුමක්ද?

වඩාත්ම මූලිකම ක්‍රමය වන්නේ පාරිභෝගිකයන් ඔබගේ වෙබ් අඩවියෙහි ඇති දුරකතන අංක හෝ විද්‍යුත් තැපැල් ලිපිනය හරහා ඔබව සම්බන්ධ කර ගැනීමයි . එවිට ඔබට දුරකථනයෙන් හෝ විද්‍යුත් තැපෑලෙන් අදාළ වෙන් කිරීම් සිදු කළ හැකිය. කෙසේ වෙතත්, මෙය වඩාත්ම සුදුසු ක්‍රමය නොවන්නේ මේ ක්‍රමය යටතේ වෙන් කිරීම් සිදු කිරීමට නම් ඔබ සැම විටම අනාගත පාරිභෝගිකයකු අමතන තුරු එක් ස්ථානයක රැඳී සිටීමට හෝ විද්‍යුත් ලිපි වලට පිළිතුරු සැපයීමට කැපවී සිටීම අවශ්‍ය වන නිසාය.

මේ දිනවල අමුත්තන් කැමති වන්නේ ක්‍ෂණිකව ලබා ගත හැකි පරීක්ෂා කිරීම් සහ වෙන් කරවා ගැනීම සඳහා ය. ඔවුන් ඔබේ වෙබ් අඩවියට පැමිණි විට, ඔවුන්ට ලබා ගත හැකි දින පරීක්ෂා කර බලා වහාම වෙන් කරවා ගැනීමට අවස්ථාව අවශ්‍යයි.

මෙය සිදු කිරීම සඳහා, ඔබේ වෙබ් අඩවියට මාර්ගගත වෙන් කිරීමේ පද්ධතියක් ඇතුළු කළ යුතුය.

හෝටල් වෙන් කිරීමේ පද්ධතියක් යනු කුමක් ද?

හෝටල් වෙන් කිරීමේ පද්ධතියක් මගින් අමුත්තන්ට ක්ෂණිකව මාර්ගගතව වෙන් කරවා ගැනීම් සිදු කළ හැක. එය ඔබේම වෙබ් අඩවියක් හරහා ඔබේ කාමර හෝ සේවා විකිණීමට සහ ඔබේ හෝටලය ලැයිස්තු ගත කර ඇති තෙවන පාර්ශව අඩවි (උදා: Facebook) හරහා අදාළ සේවා විකිණීමට ඉඩ සලසන මෘදුකාංගයකි. පුළුල් පරාසයක විභිද්‍රණ පද්ධති තිබේ. සමහර ඒවා ඉතා සරල වන අතර වෙන් කිරීම් අවස්ථා තිබේද නැද්ද යන්න පමණක් පෙන්වයි. අනෙක් ඒවා ඉතා සංකීර්ණ හා බලවත් වන අතර වෙන් කිරීමේ පද්ධතියක්, නාලිකා කළමනාකරුවෙකු සහ දේපළ කළමනාකරණ පද්ධතියක් යන සියල්ලෙහි එකතුවකි. (ඉදිරි පාඩම් වල දී මේ ගැන වැඩි විස්තර සාකච්ඡා කළ හැක.)

අද වන විට හෝටල්, තානායම් සහ සත්කාරක නිවාස වල වෙන් කිරීමේ පද්ධති තිබීම අපේක්ෂා කෙරේ. මන්ද යත් එය අමුත්තන්ට මෙන්ම කාර්ය මණ්ඩලයට ද වඩාත් පහසු වන නිසාය. ඔබ මේසය අසලට පැමිණෙන තුරු බලා සිටීම වෙනුවට අමුත්තන්ට ඔබට කතා කිරීමෙන් හෝ තොරව ඉක්මනින් ලබා ගත හැකි ස්ථාන පරීක්ෂා කර ගැනීමට, වෙන් කරවා ගැනීමට සහ ඔවුන්ගේ රැඳී සිටීම තහවුරු කිරීමට හැකිය.

බොහොමයක් විකල්ප ඇතත් මෙම පාඩමේදී අපි විකල්ප දෙකක් දෙස පමණක් බලමු. එනම්, wordpress සහ wix වෙබ් අඩවි සමඟ ඒකාබද්ධ වීමයි.

Wordpress

ජ්ලගීතයක් හරහා මාර්ගගත වෙන් කිරීමේ පද්ධතියක් එකතු කිරීම සරල හා ඉතා කාර්යක්ෂම ක්‍රමයක් වේ. ඔබේ wordpress වෙබ් අඩවියට එවැනි පද්ධතියක් සම්බන්ධ කිරීමට භාවිතා කළ හැකි ජ්ලගීත පුළුල් පරාසයක් තිබෙන අතර ඉන් සමහර නාලිකා නොමිලේ වන අතර අනෙක් ඒවා, ඒවායෙහි ඇති විශේෂාංග අනුව මිල නියම කර ඇත.

උදාහරණයක් වශයෙන්, හෝටල්, නිවාඩු නිකේතන සහ B&B සඳහා නොමිලේ ලබා දෙන wordpress වෙන්කරවා ගැනීමේ ජ්ලගීත 5 බලන්න.

උදාහරණයක් ලෙස මේවායින් එකක් වන Motopress හෝටල් වෙන්කරවා ගැනීම් පද්ධතිය නොමිලයේ ලබාදෙන (lite) අනුවාදයකින් මෙන්ම (pro) අනුවාදයකින් ද පැමිණේ. ලයිට් අනුවාදයට ප්‍රයෝජනවත් අංග රාශියක් ඇතුළත් වේ.

(සටහන: මෙය අනිවාර්යයෙන් ම ඔබේ වෙබ් අඩවිය සඳහා හොඳම ජ්ලගීතය නොවේ, නමුත් හැකි දේ පිළිබඳ උදාහරණයක් අපට ලබා දේ.)

මෙම ජ්ලගීතය බාගත කර ගැනීම සඳහා Wordpress.org වෙත පිවිසෙන්න.

ඔබ ජ්ලගීතය සවි කළ පසු, wordpress පරිපාලක අතුරුමුහුණත හරහා ඔබට පහසුවෙන් වෙන් කිරීමේ පද්ධතිය අවශ්‍ය ලෙස සකසා ගත හැක.

Wix

Wix හොටෙල් යනු සියළුම අංග එකටම තිබෙන වෙන් කිරීම් පද්ධතියක් වන අතර මෙය ඔබගේ Wix අඩවියට යෙදිය හැකි යෙදුමක් ලෙස ලබා ගත හැක. (නැතහොත් ඔබ Wix මඟින් නවාතැන් සඳහාම ලබාදෙන සුවිශේෂීත සැකිලි වලින් එකක් තෝරා ගෙන ඇති නම් එය දැනටමත් ඔබගේ පද්ධතියට ඇතුළත්ව තිබිය හැකිය.) එය ඔබට කාමර සහ ගාස්තු එකතු කිරීමට ඉඩ සලසන අතර අමුත්තන්ට පද්ධති ගත දින දසුනක් මඟින් නවාතැන් වෙන් කරවා ගැනීමට ඉඩ සලසයි.

ඔබට සත්කාරක නිවසක්, සුබෝපහෝගී මහල් නිවාසයක්, Boutique වර්ගයේ හෝටලයක් හෝ බංගලාවක් තිබුණද, Wix Hotels සමඟ ඔබේ ව්‍යාපාරයේ සියළුම අංශ කළමනාකරණය කළ හැකි අතර ඔබේ අමුත්තන්ට සෘජුවම ඔබේ වෙබ් අඩවිය හරහා ම වෙන් කරවා ගැනීම් සිදු කිරීමට පහසුකම් සපයයි.

ප්‍රවේශම් වන්න: Wix Hotels හි නොමිලේ සංස්කරණයක් ඇති අතර, එය පද්ධතිය උත්සාහ කර බැලීමට සහ එය ක්‍රියා කරන ආකාරය පිළිබඳ හැඟීමක් ලබා ගැනීමට ප්‍රමාණවත් වේ. නමුත් ඒ හරහා ඔබට වෙන් කිරීම් පිළිගැනීමට නොහැකි වන අතර පූර්ණ ක්‍රියාකාරීත්වය සඳහා ඔබට මුදල් ගෙවා ලබා ගත යුතු Wix Hotels සැලැස්මකටම මාරු විය යුතු වේ.

ඔබේ වෙබ් අඩවියට Wix Hotels එකතු කරන්නේ කෙසේදැයි බලන්න

ඔබේ ව්‍යාපාරය නවතැන් සම්බන්ධ නොවේ නම්, Wix වෙන් කිරීම් ඔබට වඩාත් ගැලපේ.

Wix වෙන් කිරීම් මගින් ගනුදෙනුකරුවන්ට ඔබේ වෙබ් අඩවිය හරහා වෙන් කිරීමට හා වෙන් කිරීම් සඳහා ගෙවීම් කිරීමට අවකාශ ලබා දේ. සංචාරක හෝ විකුමාන්විත ක්‍රියා සම්බන්ධ ආයතන, මුහුදු රළ තරණය හෝ සාරි ඇඳීමට පුහුණු කරන පංති හෝ ඕනෑම සංචාරක සේවා ආශ්‍රිත ව්‍යාපාර සඳහා වඩාත් සුදුසු ය.

Wix වෙන් කිරීම් පිළිබඳ වැඩි විස්තර සඳහා මාර්ගගත වෙන් කිරීම් ලබා ගැනීමට සහ ගෙවීම් ලබා ගැනීමට පහසුම ක්‍රමය බලන්න.

සාරාංශය

- වර්තමානයේ හෝටල්, තානායම් සහබසත්කාරක නිවාස වල වෙන් කිරීම් පද්ධති තිබීම අපේක්ෂා කෙරේ. මන්ද එය අමුත්තන්ට මෙන්ම කාර්ය මණ්ඩලයට ද ඉතා පහසු බැවිනි.
- මාර්ගගතව වෙන් කරවා ගැනීමේ පද්ධති යනු ඔබේ කාමර හෝ සේවා ඔබේම වෙබ් අඩවියක් මගින් විකිණීමට ඉඩ සලසන මෘදුකාංග යෙදුම් වේ.
- තෝරා ගැනීම සඳහා ඉතා පුළුල් පරාසයක පවතින පද්ධති විශාල ප්‍රමාණයක් තිබේ.

නාලිකා කළමනාකරු යනු කුමක් ද?

“නාලිකා” යනු ගනුදෙනුකරුවන්ට ඔබේ හෝටලය/තානායම/ උදේ ආහාරය හා රාත්‍රී නවාතැන් පහසුකම් හෝ සංචාරක ව්‍යාපාරයේ කාමර හෝ සේවාවන් වෙන් කරවා ගැනීමට ඇති විවිධ ආකාරයන් ය.

එනම්,

- ඔබේ ම වෙබ් අඩවිය
- OTA (මාර්ගගත සංචාරක නියෝජිත ආයතන) උදා. booking.com, expedia.com, agoda.com හෝ airbnb.com
- දුරකථන මගින් වෙන් කිරීම්

- විද්‍යුත් තැපැල් මගින් වෙන් කිරීම්
- ආයතනයට පැමිණ වෙන් කිරීම් සිදු කරන පාරිභෝගිකයින්

නාලිකා කළමනාකරුවෙකු යනු සාමාන්‍යයෙන් මාර්ගගතව cloud මත පදනම් වූ තාක්ෂණික විසඳුමකි. මෙයින් අදහස් කරන්නේ ඔබේ පරිගණකයේ ස්ථාපනය කිරීමට මෘදුකාංගයක් නොමැති අතර ඒ සියල්ල සිදුවන්නේ වෙබ් අඩවියක් හරහා ය. ඔබේ බෙදා හැරීමේ නාලිකා වල දෛනික කළමනාකරණය එක් වේදිකාවක් සහ දින දසුනක් මත ඒකාබද්ධ කිරීමට නාලිකා කළමනාකරුවෙකු ඔබට ඉඩ සලසයි.

- නාලිකා කළමනාකරණ මෘදුකාංගය ඔබේ සියලු ම නාලිකා සඳහා තනි උපකරණ පුවරුවක් භාවිතා කරන අතර, වෙබ් අඩවි කිහිපයක් වෙත වෙනම යාවත්කාලීන කිරීමකින් තොරව එක් වරම සහ ක්ෂණිකව ගාස්තු සහ ලබා ගත හැකි/ නොහැකි බව යාවත්කාලීන කිරීමට ඔබට ඉඩ සලසයි.

උදා:-ණයපත් මගින් ගෙවීම් පහසුකම් සැපයීම ඔබට තරමක් අපහසු වුවත් , මෙම පහසුකම ඔබගේ පාරිභෝගිකයන් තදින් අපේක්ෂා කරන අතර ඔබ එය ලබා නොදෙන්නේ නම් ව්‍යාපාර අවස්ථා අහිමිවීමට ඉඩ ඇත.

- ඔබ කුමන ගෙවීම් ක්‍රම තෝරා ගැනීම සඳහා ඉදිරිපත් කළත් ඔබගේ පාරිභෝගිකයින් කල් වෙලා ඇතිව ඔවුන්ට ඇති ගෙවීම් විකල්ප පිළිබඳව දැනුවත් දැයි තහවුරු කර ගන්න. මෙමගින් ගණුදෙනු කරුවන් නැවත ඔබගේ නවාතැනට පැමිණීමෙන් වළකින ආකාරයේ අමිහිරි අත්දැකීම් වලට ඔවුන් පිටත් වීමේදී (Check out) මුහුණ දීමට සිදුවීම වළක්වා ගත හැකිය.

උදා:- වෙන් කිරීමක් සිදු වූ පසු , ඔබගේ UTA හරහා මෙම ගෙවීම් මාධ්‍යය ඉස්මතු කරමින් විද්‍යුත් තැපෑලෙන් ලිපියක් යැවීම වඩාත් සුදුසු වේ. මෙය සාමාන්‍යත් Booking.com අනුගමනය කරන ක්‍රමයකි.

ඔබගේ මිල ගණන් තීරණය කිරීම සරළ කටයුත්තක් සේ දිස්වනු ඇති නමුත් එය සැබැවින්ම බොහෝ කල්පනාකාරී ලෙස උපාය මාර්ග සැලසුම් කිරීම සිදු කළ යුතු අවස්ථාවකි.

ඔබගේ මිල තීරණය කිරීමට පෙර ඔබ දැන ගත යුතු කරුණු කිහිපයක් වන්නේ ,

මෙහෙයුම් පිරිවැය

මෙහෙයුම් පිරිවැය යනු ඔබගේ සංචාරක ව්‍යාපාරයෙහි මිල නියම කිරීමේදී සාකච්ඡා කිරීමට අපහසුම අංග වලින් එකකි. ඔබ මෙම වියදම් පියවා ගත යුතු අතර එසේ කළ නොහැකි නම් ව්‍යාපාරය ඉක්මණින්ම නතර කිරීමට හෝ අසාර්ථක වීමට ඉඩ ඇත. මෙහෙයුම් පිරිවැය ස්ථාවර පිරිවැය සහ විචල්‍ය පිරිවැය වශයෙන් කාණ්ඩ දෙකකට බෙදා ඇත.

ස්ථාවර පිරිවැය

මේවා ඔබට ඇති අනිවාර්යය වියදම් වන අතර ඔබට ලැබෙන වෙන් කිරීම් ප්‍රමාණය අඩු හෝ වැඩි වීම මත මෙම නියත වියදම් වෙනස් නොවේ. ස්ථාවර වියදම් සඳහා ඔබේ ව්‍යාපාරය පවත්වා ගෙන යාම සඳහා අවශ්‍ය වන කුලී, රක්ෂණ, ගොඩනැගිලි සහ යන්ත්‍රෝපකරණ, වැටුප් සහ වෙනත් මෙහෙයුම් පිරිවැයට ඇතුළත් වේ.

විචල්‍ය පිරිවැය

විකුණන ලද සේවාවන් හෝ වෙන් කිරීම් ගණන අනුව වෙනස් වන පිරිවැය මෙලෙසින් හඳුන්වයි. විචල්‍ය පිරිවැය සඳහා උපයෝගීතා, නඩත්තු පිරිවැය, කොමිස් මුදල් වෙන්කරගැනීම සහ අලෙවිකරණය වැනි දේ ඇතුළත් වේ.

ඔබේ බෙදා හැරීමේ පිරිවැය ඇතුළත් කිරීමට මතක තබා ගන්න. ඔබ භාවිතා කරන නාලිකා මත මෙය වෙනස් විය හැකිය.

- Agoda, booking.com හෝ trip Advisor වැනි OTA සඳහා කොමිස් මුදලක් අය කෙරේ (විවලා පිරිවැයක්) .

- නාලිකා කළමනාකරුවන් සාමාන්‍යයෙන් ස්ථාවර මාසික ගාස්තුවක් අය කරයි (ස්ථාවර පිරිවැයක්)

ස්ථාවර හා විවලා පිරිවැය යන දෙකම සලකා බලා ඔබේ ව්‍යාපාරය ලාභදායී ලෙස පවත්වා ගැනීම සඳහා ඔබේ නිෂ්පාදන හෝ සේවාවන් වලට අදාළ පිරිවැයට වඩා වැඩි මිලක් පාරිභෝගිකයාගෙන් අය කර ගැනීමට වග බලා ගන්න.

සමායනය

ඔබේ පිරිවැය සහ ආදායම නිවැරදිව උපකල්පනය කිරීමට ඔබට හැකි නම්, සමායන විශ්ලේෂණයක් සිදු කිරීම ඉතා සරල කරුණකි. ව්‍යාපාරයක් එහි මුළු ආදායම එහි මුළු වියදමට සමාන වන විට එය සමායනය වී ඇති බව සැලකේ.

සමායන ලක්ෂ්‍යයේදී ලාභයක් හෝ පාඩු සිදු නොවේ. ඔනෑම ව්‍යාපාර හිමියෙකුට මෙම ගණනය කිරීම ඉතා බරපතල වේ. මන්ද සමායන ලක්ෂ්‍යය යනු ලාභයේ පහළ සීමාවයි.

සමායනය පහත පරිදි විස්තර කළ හැක.

- ලාභයක් පවත්වාගෙන යාමට අවශ්‍ය මාසික ආදායම
- වෙන් කිරීමක් සඳහා අය කළ යුතු අවම මිල

සෘතුමයභාවය

ඔබේ ව්‍යාපාරය හෝ ඇතැම් නිෂ්පාදන වාරික යම් කාලයකට පමණක් සිදු කරන ඒවාද ? වෙනත් වචන වලින් කිවහොත්, ඔබගේ සේවාව වැඩියෙන්ම ලබා දිය හැකි කාලයක් තිබේද? එසේ නම් එක් උපක්‍රමයක් වන්නේ ඔබගේ සේවාවට අඩුවෙන්ම ඉල්ලුම ඇති කාලය සඳහා වට්ටම් ලබා දීමයි. උදාහරණ ලෙස දැකටමත් මේ ක්‍රමය පිළිපදින ආරුගම්බේ සංචාරක ව්‍යාපාර දැක්විය හැකිය. මෙම ඉල්ලුම අඩු කාලයේදී නිෂ්පාදන සඳහා ඉහළ මිලක් ගෙවීමට බොහෝ සංචාරකයින් කැමති නොවනු ඇත. එබැවින් වට්ටම් ලබා දීම ඔබගේ මිල නියම නියමකරණ උපක්‍රම අතුරින් වඩාත් ප්‍රයෝජනවත් උපක්‍රමයකි.

ප්‍රවේසම් වන්න: කාමර පුරවා ගැනීම සඳහා ඔබගේ සමායන ලක්ෂ්‍යයටත් වඩා අඩුවෙන් වට්ටම් ලබා දීමෙන් වළකින්න. ඔබ ඉල්ලුම අඩු කාල සීමාව සඳහා මිල අඩු කිරීම් සිදු කරන්නේ නම් ඉල්ලුම වැඩි කාල සීමාවේදී මිල වැඩි කිරීමෙන් පෙර පාඩුව මහඟු වා ගැනීමට ඔබ සිදු වනු ඇත. ඔබගේ සම්පූර්ණ වසරක ආදායම් හා වියදම් සලකා බලමින් ඉතා ප්‍රවේශමෙන් මෙම වට්ටම් ලබා දීම සිදු කළ යුතු වේ.

තරඟකරුවන්ගේ මිල ගණන්

ඔබේ ව්‍යාපාරය සඳහා මිල ගණන් සැකසීමේදී සලකා බැලිය යුතු තවත් ප්‍රයෝජනවත් කරුණක් නම් ඔබේ තරඟකාරී ව්‍යාපාර අය කරන ගාස්තුව වේ .

ඔබ ඔබගේ තරඟකාරීත්වය තවමත් පරීක්ෂා කර නැතිනම් දැන් එයට නියමිත කාලය එළඹී ඇත. ඔවුන් පාරිභෝගිකයාට ලබා දෙන සේවා හා පහසුකම් ඔබගේ ව්‍යාපාරය සමඟ සසඳා බැලීමෙන් ඔබට එම වෙනස හඳුනාගත හැක. මේවා සැලකීමේ දී ස්ථානය (උදා: මුහුදු වෙරළට ඇති , නැරඹීමට ඇති ස්ථාන වලට ඇති දුර සහ වටිනාකම් එකතු කරන වාසි (Value added benefits) පිළිබඳව සැලකීමට ගන්න. මිලකරණයේදී තමන්ගේ තරඟකරුවන්ගේ මිල ගනන් වලට සමාන මිල ගණන් පවත්වාගෙන යාම හෝ ඔබේ ඉහළ මිල ගනන් සාධාරණීකරණය කිරීමට හැකිවිය යුතුය.

ඇතැම් ව්‍යාපාර තරඟකරුවන් දෙස පමණක් බලා මිල ගණන් තීරණය කරනු ලබයි. පළමුව ඔබ ඔබගේ සමායන ලක්ෂ්‍යය දැන ගත යුතු වේ. ඉන් පසු “ මා විසින් තරමක් මිල අඩු කල හොත් එක් පාරිභෝගියෙකු ගෙන් ලැබෙන ආදායමේ සිදුවන අඩුව පිරවීමට සමස්ථ පාරිභෝගික සංඛ්‍යාවෙහි වැඩිවීමක් සිදුවේ දැයි” ගණනය කර බලන්න.

ධාරිතාව

ඔබේ සංචාරක නිෂ්පාදන සඳහා මිල නියම කිරීමේදී පළමුව ඔබේ ධාරිතාව තීරණය කළ යුතුය.

ඔබ පූර්ණ ධාරිතාවයෙන් සිටින විට ඔබට කොපමණ අමුත්තන් ප්‍රමාණයකට නවාතැන් පහසුකම් ලබා දිය හැකිද? ඔබේ පදිංචි අනුපාතය යනු ඔබේ සම්පූර්ණ ධාරිතාවට සාපේක්ෂව ඕනෑම අවස්ථාවක නැවතී සිටින අමුත්තන් හෝ කාමර ගණන වේ.

උදා. ඔබට කාමර 4 ක් ඇත්නම් ඉන් 2 ක් වෙන් කර තිබේ නම් ඔබගේ පදිංචි අනුපාතය 50%කි. ආගන්තුකයෙකුගෙන් ඔබ කොපමණ මුදලක් අය කරනවාද යන්න මත පදනම්ව, ඔබේ මිල ගණන් ඉහළ නැංවීමට හෝ අඩු කිරීමට සිදු විය හැකිය.

ප්‍රවේසම් වන්න: ඔබේ ගණනය කිරීම් යථාර්ථවාදී මට්ටමකින් කරන්න. සෑම විටම සම්පූර්ණයෙන්ම වෙන් කරවා ගැනීමට ඔබට කිසි විටෙකත් බලාපොරොත්තු විය නොහැක. ඔබ වසර පුරා සාමාන්‍යයෙන් 60%ක නේවාසික අනුපාතයක් අපේක්ෂා කරනවා ද (මෙය ඉලක්ක කර ගැනීම සඳහා සුදුසු යථාර්ථවාදී අංකයකි.) නැතහොත් ඔබ සාමාන්‍යයෙන් අවුරුද්ද පුරාම 80% හෝ ඊට වැඩි ප්‍රමාණයක් ඉලක්ක කර ගන්නවාද? (ඉල්ලුම වැඩි කාල සහ අඩු කාල යන දෙකම ඇතුළත්ව). (මෙය බොහෝ විට යථාර්ථවාදී නොවේ.) යන්න ඔබ විසින් කල් නියා තීරණය කල යුතුයි.

මූලාශ්‍රය: <https://www.rezobx.com/5-tips-for-pricing-your-tourism-products/>

සාරාංශය

- වර්තමානයේදී බොහෝ සංචාරකයින් පැමිණීමට පෙර මාර්ගගතව හෝ පිටවීමේදී මැනුවල් ක්‍රමයට ණයපත් මගින් ගෙවීමට තෝරා ගනු ලබයි.
- ඔබ මෙහෙයුම් පිරිවැය පියවිය යුතු අතර එසේ නොමැති නම් ඔබ ඉක්මනින්ම අසාර්ථක ව්‍යාපාරයක් බවට පත්වනු ඇත. මේවා ස්ථාවර පිරිවැය හෝ විචල්‍ය පිරිවැය විය හැකිය.
- ව්‍යාපාරයක මුළු ආදායම එහි මුළු වියදමට සමාන වන විට ව්‍යාපාරය සමායන ලක්ෂ්‍යයට පැමිණේ.

උපාය මාර්ගික මිලකරණය සහ ලාභදායීතාවය

මිලකරණ උපාය මාර්ගයක් සැකසීමේ දී ඇසිය යුතු ප්‍රශ්න

- ඔබේ ව්‍යාපාරය කෙතරම් සුවිශේෂී ද ? ඔබේ ව්‍යාපාරය සුවිශේෂී වන තරමට ඔබගේ මිල තීරණය කිරීම වඩාත් පහසු වනු ඇත. (ඔබට මේ සඳහා පිළිතුරු සැපයීමට අපහසු නම් විද්‍යුත් අන්තර්ගතය පාඨමාලාව නැවත අධ්‍යයනය කරන්න.)

ඔබගේ සේවාවේ හෝ නිෂ්පාදනයේ වටිනාකම වැඩි කරන “අගය එකතු කළ සේවාවන්” මොනවාද? සමහර උදාහරණ සඳහා නොමිලේ ටර්ෆ් බෝර්ඩයක් හෝ පාපැදි භාවිතය, නොමිලේ වාහන නැවැත්වීම, මිලදී

ගැනීමේ දිරි දීමනා (උදා:- පැමිණීමේදී බීම) හෝ ප්‍රාදේශීය සංචාරයක් සඳහා හෝ සම්බන්ධතා මධ්‍යස්ථානයකට වට්ටම් සහිත ටිකට් ඇතුළත් වේ.

• ඔබට ආකර්ෂණය කර ගැනීමට අවශ්‍ය වෙළඳපොළ කුමක් ද සහ ඔබට එම වෙළඳපොළෙහි ස්ථාන ගත වීමට අවශ්‍ය කොතැනද? නිෂ්පාදන අවශ්‍යතා, මිල සංවේදීතාව, රැදී සිටීමේ කාලය යනාදිය සම්බන්ධව ඔබේ ඉලක්ක ගත වෙළඳපොළ ගැන පර්යේෂණ කරන්න.

• ඔබේ මෙහෙයුම් පිරිවැය කීයද? ඔබේ සමායන ලක්ෂ්‍යය ගණනය කර ලාභය පිළිබඳ අරමුණු සඳහා ඔබේ අවම මිල ගණන් කුමක් විය යුතු ද යන්න ගණනය කරන්න (ආදායම් ඇස්තමේන්තු, පදිංචි අනුපාත ආදිය අවශ්‍ය වේ).

• සමාන නිෂ්පාදන සහ සේවාවන් ඇති තරගකරුවන් ඔබේ වෙළඳපොළේ අය කරන්නේ කුමක් ද? ඔබේ නිෂ්පාදන අලෙවි කළ හැකි උපරිම අනුපාතයට තරගකරුවන්ගේ මිල බලපාන නමුත් ඔබ එම මිල ගණන් සමඟ තරඟ කළ යුතුද යන්න තීරණය කිරීමට පෙර ඔබේ ම මූල්‍ය තත්ත්වය (ණය මට්ටම, මුදල් ප්‍රවාහය) පිළිබඳව ඔබ දැනුවත් විය යුතු ය. ව්‍යාපාරය දියත් කිරීමේ දී පරිමාව, විශ්වසනීයත්වය ආකර්ෂණය කර ගැනීම සහ ඔබේ වෙළඳ නාමය තහවුරු කර ගැනීම සඳහා ඔබේ දිගු කාලීන මිල අපේක්ෂාවන්ට වඩා අඩු මිලක් නියම කිරීම අවශ්‍ය විය හැකිය. නීතිපතා වෙන් කරවා ගැනීම් රාශියක් සමඟින් ඔබ ක්ෂේත්‍රයේ වඩාත් තහවුරු වන විට මිල ගණන් වැඩි කිරීම ගැන සලකා බැලිය හැකිය.

• ඔබේ සමස්ත අලෙවිකරණ උපායමාර්ගය කුමක්ද? ඔබ සුබෝපහෝගී සංචාරක මිල ගණන් සපුරන්නේ නම්, එහි කිසිදු උච්චාවචනයක් නොවිය හැකි නමුත් ඔබ පහසු මිල ගණන් බලාපොරොත්තු වන සංචාරකයෙකු නම් (Budget Traveller) උදාහරණයක් ලෙස වන උර පොදි රැගෙන යන්නන් (Backpackers) ඉලක්ක කරන්නේ නම්, ඔබගේ ව්‍යාපාරය එයට ලැබෙන වෙන් කිරීම් ප්‍රමාණය මත රඳා සිටිනු ඇත.

මිලකරණ උපාය මාර්ග

වියදමෙහි ප්‍රතිශතයක් වියදමට එකතු කර මිල තීරණය කිරීම.

මෙය පිරිවැය-මිල කරණය ලෙස ද හැඳින්වේ. පිරිවැය මිල ගෙන එයට ලාභ ආන්තිකයක් එක් කිරීමෙන් මෙය ලබා ගත හැකිය.

සෑම අලෙවියකින්ම ලාභ ලැබීම අරමුණු කර ගෙන ඔබේ නවාතැන්, සංචාර සහ ක්‍රියාකාරකම් වල මිල ගණන් සකසන්න.

ඔබේ ව්‍යාපාරය පවත්වා ගෙන යාමට අදාළ සියලු වියදම් හඳුනා ගන්න. ස්ථාවර ගාස්තු වලට කුලී, ගොඩනැගිලි නඩත්තු කිරීම, ඕනෑම යන්ත්‍රෝපකරණ සහ රක්ෂණ ඇතුළත් වේ. විවලය පිරිවැය සඳහා වැටුප්, බලශක්තිය, අලුත්වැඩියා, ඉන්ධන, නිල ඇඳුම්, බැංකු ගාස්තු, අලෙවිකරණ පිරිවැය ඇතුළත් වේ.

තරගකාරී මිල ගණන්

මෙම උපායමාර්ගය සමන්විත වන්නේ ඔබේ තරගකරුවන් අය කරන මිල මත ඔබේ මිල සැකසීමෙනි. මෙම ක්‍රමය රඳා පවතින්නේ තරගකරුවන් ඔවුන්ගේ මිල ගණන් පිළිබඳව දැනටමත් ඉතා කල්පනාකාරී අයුරින් සලකා බලා තීරණය කර ඇත යන අනුමානය මතය. (නමුත් ඇත්ත වශයෙන්ම ඔවුන් එසේ සිදු කර තිබේද?)

- ඔබට ඔබේ තරගකරුවන්ගේ මිලට අය කළ හැකිය.

• ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කර ගැනීමේ බලාපොරොත්තුවෙන් ඔබට අඩු මිලක් අය කළ හැකිය (නමුත් ඔබ ලාභ ලබන බව සහතික කරමින්)

- ඔබේ ව්‍යාපාර සන්නාමයේ කීර්ති නාමය එහි ගුණාත්මක භාවය සහ සේවාව සඳහා ප්‍රසිද්ධ, ශක්තිමත් සහ ස්ථායී වෙළඳ නාමයක් නම් තරඟ කරුවන්ට වඩා ඉහළ මිලක් අය කිරීමට ඔබට ඉඩ සලසයි.

සමාන්‍යන මිල ගණන්

මෙය ව්‍යාපාරයට ලාභයක් හෝ අලාභයක් නොවන පරිදි මිල අඩු මට්ටමක තබා ගනිමින් වෙළඳ පොල හරහා විනිවිද යාම කෙරෙහි යොමු වූ උපාය මාර්ගයකි.

පැහැදිලිවම මෙය සාර්ථක නොවන නමුත් අරමුණ අනාගත ව්‍යාපාර ආකර්ෂණය කර ගැනීම විය හැකිය. ප්‍රවේසමෙන් භාවිතා කරන්න.

ප්‍රවර්ධන වට්ටම්

වෙන් කිරීම් වැඩි කිරීම සඳහා ප්‍රවර්ධන වට්ටම් ඇතැම් අවස්ථාවල දී යොදන නමුත් ඒවා ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී තෝරා බේරා කටයුතු කරන්න, මන්ද එය ඔබේ ලාභදායීතාව අඩු කිරීමේ වේගවත් මාර්ගයක් විය හැකි බැවිනි.

සංචාරකයින් වට්ටම් සහිත මිල ගණන් වලට පුරුදු වන අතර එම නිසා ඔබේ සාමාන්‍ය මිල ගණන් අය කිරීම දුෂ්කර වීම පමණක් නොව ඔබේ නිෂ්පාදනය අව තක්සේරු වීමේ අවදානමක් ද එහි ඇත.

වට්ටම් ඇතුළත් කරන ලද ප්‍රවර්ධන උපාය මාර්ග කිහිපයක් පහත සඳහන් වේ.

සෘතුමය මිලකරණය

මෙය ඉල්ලුම අඩු හා වැඩි කාලයන් ආවරණය වන පරිදි වසර පුරා වෙනත් මිල මට්ටම් අය කිරීම වේ. ඉල්ලුම වැඩි කාලය සාමාන්‍යයෙන් සෑම වසරකම එකම කාල වකවානු වන අතර සෑම වසරකම පාසල් නිවාඩු, රජයේ නිවාඩු, උත්සව හෝ ප්‍රාදේශීය උත්සව මේ සඳහා අදාළ වේ.

තරගකාරී වීම සඳහා සංචාර හසුරුවන්නන් තම මිල ගණන් අඩු කිරීමේ මිලකරණ උපායමාර්ගය අමුත්තන් අඩු මන්දගාමී මාසවලදී වඩාත් සුදුසු වේ. තරගකාරී ලෙස රැඳී සිටිමින් ව්‍යාපාරය නොනවත්වා පවත්වා ගෙන යන අතරම, සෑම වෙන් කරවා ගැනීමකින් ම යම් ලාභයක් උපයා ගැනීමට (බලාපොරොත්තු ඇතිව) ඔබේ මිල ගණන් සලකුණු කළ හැකිය.

මෙහි අදහස වන්නේ ප්‍රවර්ධන වට්ටම් නොමැතිව ඔබ ලබා ගැනීමට ඉඩ තිබූ වෙන් කරවා ගැනීම් ප්‍රමාණයට වඩා වැඩි ප්‍රමාණයක් ප්‍රවර්ධන මට්ටම් නිසා ලැබීම තුලින් ඔබට වැඩි ආදායමක් ලබා ගැනීමට අවස්ථාව ලැබීමයි.

අවසාන මොහොතේ තීරණය වන මිල ගණන්

නවාතූන් සැපයුම්කරුවන් සහ සංචාරක ක්‍රියාකරුවන් අවසාන මොහොතේ ඉතිරි වන කාමර/ සංචාර සංඛ්‍යාව පිරවීම සඳහා භාවිතා කරන පොදු මිලකරණ උපාය මාර්ගයක් වේ. අවසන් මොහොතේ දී තීරණය කරන වට්ටම් මිල ගණන මත මේවා අවසාන මොහොතේ වෙන් කිරීම් කරන වෙබ් අඩවි වල ප්‍රවර්ධනය කරනු ලැබේ. අවසාන මොහොතේ මිල ගණන දෙනු තීරණය කිරීමේදී වැඩි පිරිසක් මෙම වට්ටම් දීමනාව භාර ගැනීමට පෙළඹවී යෑයි සිතන වට්ටම් මිල තීරණය කරන්න. වෙන් කරවා ගැනීමේ දී අවම රැඳී සිටීම හෝ සංචාරකයින් සංඛ්‍යාව වැනි කොන්දේසි වට්ටම් මිල සමඟ එකතු කිරීම ගැන සලකා බලන්න.

මුලින්ම ලබා දෙන (Early Bird) මිල ගණන්

මාස ගණනකට පෙර වෙන් කරවා ගැනීමට අමුත්තන් උනන්දු කරවීම සඳහා, කලින් වෙන් කරවා ගත් අය සඳහා වට්ටම් ලබා දිය හැකිය. මෙය නිශ්චිත කාල සීමාවකට හෝ උපරිම වෙන් කිරීම් ගණනකට සීමා කිරීම වඩාත් සුදුසුය.

නවාතැන් ගැනීමෙන් පසු ගෙවීම (Stay /Pay)

මෙම පුවර්ධන ක්‍රමය මගින් පාරිභෝගිකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීම සඳහා නොමිලේ සේවා හෝ නවාතැන් පහසුකම් සපයයි. රාත්‍රී 5 ක් රැඳී සිට 4 ක් සඳහා පමණක් ගෙවීමට, නැතහොත් ක්‍රියාකාරකම් 3 ක් සඳහා ගෙවා 4 වැන්න නොමිලයේ ලබා ගැනීමට ඇති හැකියාව.

මූලාශ්‍රය: <https://blog.blackcurve.com/pricing-strategie>

සාරාංශය

වියදමෙහි ප්‍රතිශතයක් වියදමට එකතු කර මිල තීරණය කිරීම: සෑම අලෙවියකින්ම ලාභ ලැබීම සහතික වන අයුරින් ඔබේ නිවාඩු, සංචාර සහ ක්‍රියාකාරකම් වල මිල ගණන් සැකසීම.

- තරඟකාරී මිලකරණය: මෙම උපායමාර්ගය සමන්විත වන්නේ ඔබේ තරඟකරුවන් අය කරන මිල මත පදනම්ව ඔබගේ මිල තීරණය කිරීමෙනි.
- වෙන් කිරීම් වැඩි කිරීම සඳහා පුවර්ධන වට්ටම් ඇතැම් අවස්ථාවල දී යොදන නමුත් ඒවා ක්‍රියාත්මක කිරීමේ දී තෝරා බේරා කටයුතු කළ යුතු වේ.