BIZ BRAINS ACADEMY

www.bizbrains.lk

BUSINESS LANGUAGE

# සාර්ථක ව්‍යාපාරයකට නැතුවම බැරි මූලික ව්‍යාපාරික වචන

**Finance • Marketing • Growth • Order Management • International Trade**

**Biz Brains Academy**
**Resource Hub**

Business එකක් පවත්වාගෙන යනකොට "Revenue", "Gross Profit", "CAC", "MOQ", "LC", "FOB" වගේ වචන නිතරම අහන්න ලැබෙනවා. ඒවායේ අර්ථය දැනගැනීම පමණක් ප්‍රමාණවත් නෑ. එම concept එක ඔබේ business decision එකකට කොහොමද භාවිතා කරන්නේ කියන එක තේරුම් ගැනීමයි වැදගත්.

මෙම guide එකේ සෑම term එකක්ම සරල Sinhala explanation එකක්, formula/process එකක්, practical example එකක් සහ ඔබේ business එකට apply කරගන්න පුළුවන් quick check එකක් සමඟ සකස් කර ඇත.

## Quick Contents

**01. Finance & Cash Flow**

**02. Marketing & Customer Relations**

**03. Growth & Scalability**

**04. Order Management**

**05. International Trade & Payment Methods**

**06. Business Language Quick Reference**

**07. Self-Check Worksheet**

# Finance & Cash Flow

## ROI (Return on Investment) & Payback

ROI කියන්නේ යෙදවූ ආයෝජනයට සාපේක්ෂව ලැබෙන ප්‍රතිලාභය මැනීමයි. Payback Period කියන්නේ ආයෝජනය කළ මුදල නැවත ආවරණය කරගැනීමට ගතවන කාලයයි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | ROI = (Investment Gain ÷ Investment Cost) × 100% |
| **Practical Example** | උදාහරණයක් ලෙස Rs. 1,000,000ක් ආයෝජනය කර Rs. 300,000ක ප්‍රතිලාභයක් ලැබුණොත් ROI = 30%. |
| **Business Check** | ආයෝජනයක් තීරණය කරන විට ROI එක විතරක් නොව, මුදල නැවත ලැබෙන කාලයත් බලන්න. |

## Revenue (පිරිවැටුම / ආදායම)

භාණ්ඩ හෝ සේවා විකිණීමෙන් ලැබෙන මුළු විකුණුම් ආදායම Revenue ලෙස හැඳින්වේ. Revenue කියන්නේ Profit එක නොවේ.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Revenue = Unit Price × Quantity Sold |
| **Practical Example** | භාණ්ඩයක් Rs. 2,500කට ඒකක 100ක් විකුණුවොත් Revenue = Rs. 250,000. |
| **Business Check** | Revenue වැඩි වුණා කියලා business එක automatically profitable කියලා තීරණය කරන්න එපා. |

## Gross Profit (දළ ලාභය)

Revenue එකෙන් භාණ්ඩය හෝ සේවාව නිෂ්පාදනය/සපයන්න ගිය සෘජු පිරිවැය අඩු කළ පසු ඉතිරි වන අගයයි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Gross Profit = Revenue − Direct Costs / COGS |
| **Practical Example** | Revenue Rs. 500,000 සහ direct cost Rs. 300,000 නම් Gross Profit = Rs. 200,000. |
| **Business Check** | Gross Profit Margin එක product pricing සහ cost efficiency තේරුම් ගන්න වැදගත්. |

## Net Profit (ශුද්ධ ලාභය)

Gross Profit එකෙන් operating, marketing, finance සහ අනෙකුත් ව්‍යාපාරික වියදම් අඩු කළ පසු ඉතිරි වන සැබෑ ලාභයයි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Net Profit = Gross Profit − Operating Expenses − Marketing Expenses − Finance Costs − Other Expenses |
| **Practical Example** | Gross Profit Rs. 200,000 සහ අනෙකුත් වියදම් Rs. 140,000 නම් Net Profit = Rs. 60,000. |
| **Business Check** | Business performance බලනකොට Revenue එකට වඩා Net Profit trend එකත් අනිවාර්යයෙන් බලන්න. |

## Operating Cash Flow

ව්‍යාපාරයේ දෛනික මෙහෙයුම් වලින් ඇතුළට සහ පිටතට ගලායන සැබෑ මුදල් ප්‍රවාහයයි. Profit තිබුණත් cash shortage එකක් ඇතිවෙන්න පුළුවන්.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Cash received from operations − Cash paid for operating activities |
| **Practical Example** | Customer payments ප්‍රමාද වුණොත් accounting profit තිබුණත් salaries, suppliers සහ bills ගෙවීමට cash හිඟ වෙන්න පුළුවන්. |
| **Business Check** | Positive operating cash flow එකක් පවත්වාගැනීම business sustainability සඳහා වැදගත්. |

# Marketing & Customer Relations

## CAC (Customer Acquisition Cost)

නව customer කෙනෙක් ලබාගැනීමට marketing සහ sales සඳහා වැයවන සාමාන්‍ය මුදලයි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | CAC = Total Sales & Marketing Cost ÷ New Customers Acquired |
| **Practical Example** | Marketing spend Rs. 120,000කින් customers 400ක් ලැබුණොත් CAC = Rs. 300. |
| **Business Check** | Customer එකකින් ලැබෙන value එක CAC එකට වඩා ප්‍රමාණවත්ද කියලා බලන්න. |

## Onboarding & Adoption

Onboarding කියන්නේ customer කෙනා product/service එකට හඳුන්වා දෙන මුල් journey එකයි. Adoption කියන්නේ customer එය සැබවින්ම භාවිතා කර value ලබාගැනීමයි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Onboard → Adopt → Grow |
| **Practical Example** | Sign-up → First Purchase → Welcome → Use → Satisfaction → Repeat & Stay. |
| **Business Check** | Customer experience එක first purchase එකෙන් අවසන් නොකර repeat usage සහ retention දක්වා design කරන්න. |

## Conversion Rate

Business එක වෙත පැමිණෙන prospects/leads අතරින් අවශ්‍ය action එක—purchase, registration, inquiry වැනි—complete කරන ප්‍රතිශතයයි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Conversion Rate = Conversions ÷ Total Prospects × 100 |
| **Practical Example** | Visitors 1,000කින් buyers 60ක් නම් conversion rate = 6%. |
| **Business Check** | Traffic වැඩි කිරීම පමණක් නොව, existing traffic එකෙන් conversions වැඩි කිරීමත් බලන්න. |

# Growth & Scalability

## USP (Unique Selling Proposition)

පාරිභෝගිකයාට තරඟකරුවන් වෙනුවට ඔබේ product/service එක තෝරාගැනීමට පැහැදිලි හේතුවක් දෙන unique value proposition එකයි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | USP = Distinct Value + Relevant Customer Benefit + Clear Differentiation |
| **Practical Example** | Fast delivery, specialist expertise, unique product feature, superior service experience වැනි දෙයක් USP වෙන්න පුළුවන්. |
| **Business Check** | “Why should the customer choose us?” කියන ප්‍රශ්නයට එක වාක්‍යයකින් පිළිතුරු දෙන්න පුළුවන්ද? |

## Scalability (පරිමාණගත වීමේ හැකියාව)

Business එකේ cost, complexity සහ resources ඒ අනුපාතයෙන්ම වැඩි නොකර වැඩි customers, revenue හෝ markets handle කරන්න පුළුවන් හැකියාවයි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Growth Potential + Strategic Partnerships + Efficient Execution |
| **Practical Example** | Manual service model එකක් systems, technology, partnerships හෝ repeatable processes මඟින් වැඩි market එකකට ගෙනයාම scalability එකක් වෙන්න පුළුවන්. |
| **Business Check** | ඔබ නැතිව business එක වැඩි customer volume එකක් handle කරන්න පුළුවන්ද? |

# Order Management

## MOQ (Minimum Order Quantity)

Supplier කෙනෙක් එක order එකකට පිළිගන්න අවම quantity එකයි. Wholesale pricing, production efficiency සහ shipping economics නිසා MOQ භාවිතා කරනවා.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Supplier MOQ → Buyer Order → Production/Stock → Delivery |
| **Practical Example** | MOQ 500 units නම් units 100ක් පමණක් order කරන්න supplier එක එකඟ නොවෙන්න පුළුවන්. |
| **Business Check** | MOQ එක accept කිරීමට පෙර demand, storage, cash flow සහ unsold-stock risk බලන්න. |

## Lead Time

Order එක place කළ මොහොතේ සිට goods/service එක ලැබෙන තෙක් ගතවන සම්පූර්ණ කාලයයි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Order → Payment → Production → Shipping → Delivery |
| **Practical Example** | Production 10 days + shipping 20 days + clearance 5 days නම් total lead time ≈ 35 days. |
| **Business Check** | Reorder point තීරණය කරනකොට lead time සහ safety stock දෙකම consider කරන්න. |

o

# International Trade & Payment Methods

## TT (Telegraphic Transfer)

Buyer විසින් supplier වෙත බැංකු හරහා මුදල් electronic transfer කිරීමේ ක්‍රමයකි. International trade වල advance හෝ agreed-stage payment සඳහා භාවිතා වේ.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Buyer → Buyer’s Bank → International Transfer → Supplier’s Bank → Supplier |
| **Practical Example** | Supplier කෙනෙක් production ආරම්භ කිරීමට 30% advance TT එකක් ඉල්ලන්න පුළුවන්. |
| **Business Check** | Payment කිරීමට පෙර beneficiary details, supplier credibility සහ agreed terms verify කරන්න. |

## LC (Letter of Credit)

Buyerගේ bank එක, නියමිත documents සහ terms සපුරාලන විට supplierට payment කිරීම පිළිබඳ bank-backed undertaking එකක් ලබාදෙන trade finance method එකකි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Application → LC Issued → Shipment/Documents → Document Check → Payment |
| **Practical Example** | නව overseas supplier කෙනෙක් සමඟ විශාල transaction එකකදී payment risk manage කිරීමට LC භාවිතා කළ හැක. |
| **Business Check** | LC terms, document requirements, bank charges සහ expiry dates පැහැදිලිව තේරුම් ගන්න. |

## DP (Documents against Payment)

Supplier shipment documents bank channel එකෙන් buyer වෙත යවන අතර buyerට documents release කරන්නේ payment කළ පසුවයි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Shipment → Documents to Bank → Buyer Pays → Documents Released |
| **Practical Example** | Buyer payment කළ පසු shipping documents ලබාගෙන goods clear කරගනී. |
| **Business Check** | Supplierට payment control එකක් ලැබෙන නමුත් buyer payment නොකළොත් shipment handling risk තියෙනවා. |

## DA (Documents against Acceptance)

Buyer immediate payment නොකර, future date එකක ගෙවීමට acceptance එකක් ලබාදී documents ලබාගන්න collection method එකකි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Shipment → Documents → Buyer Acceptance → Documents Released → Payment on Due Date |
| **Practical Example** | 30/60/90-day credit period එකක් buyerට ලබාදීම DA arrangement එකක් වෙන්න පුළුවන්. |
| **Business Check** | Supplierට credit risk වැඩි නිසා buyer reliability සහ payment history වැදගත්. |

## FOB (Free On Board)

FOB arrangement එකකදී sellerගේ වගකීම සාමාන්‍යයෙන් agreed port of shipment හි goods vessel එකට load වන තෙක් සම්බන්ධ වේ; ඉන්පසු buyerගේ freight/insurance responsibilities වැදගත් වේ.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Seller → Export Handling → Loaded on Vessel \| Buyer → Main Carriage / onward costs |
| **Practical Example** | FOB Colombo වැනි term එකකදී named port එක contract එකේ පැහැදිලිව සඳහන් කළ යුතුයි. |
| **Business Check** | Incoterm එක සහ named place/port එක purchase contract එකේ නිවැරදිව දාන්න. |

## CIF (Cost, Insurance and Freight)

CIF arrangement එකකදී seller agreed destination port එක දක්වා cost, freight සහ required insurance cover arrange කරන trade term එකකි.

| | |
|---|---|
| **Formula / Process** | Goods Cost + Insurance + Freight → Destination Port |
| **Practical Example** | CIF price එක FOB price එකට වඩා freight සහ insurance components ඇතුළත් නිසා වැඩි විය හැක. |
| **Business Check** | Quoted price එකේ destination port, insurance scope සහ destination-side charges ඇතුළත්ද කියලා check කරන්න. |

# Business Language – Quick Reference

| Term | Simple Meaning | Why It Matters |
|---|---|---|
| **ROI** | Investment return | Investment quality |
| **Revenue** | Total sales income | Business size/activity |
| **Gross Profit** | Revenue minus direct costs | Product economics |
| **Net Profit** | Final profit after expenses | True profitability |
| **Operating Cash Flow** | Cash from daily operations | Liquidity |
| **CAC** | Cost to acquire one customer | Marketing efficiency |
| **Conversion Rate** | % who take desired action | Sales funnel performance |
| **USP** | Reason customers choose you | Differentiation |
| **Scalability** | Ability to grow efficiently | Growth potential |
| **MOQ** | Minimum supplier order | Inventory/cash planning |
| **Lead Time** | Order-to-delivery time | Stock planning |
| **TT / LC / DP / DA** | Trade payment methods | Payment risk & cash flow |
| **FOB / CIF** | International trade delivery terms | Cost/risk allocation |

# Apply It to Your Business – Self-Check

1. ඔබේ business එකේ monthly Revenue එක කීයද?

2. Gross Profit සහ Net Profit දෙක වෙන වෙනම track කරනවාද?

3. Operating Cash Flow positive ද? Negative months තියෙනවාද?

4. New customer කෙනෙක් ලබාගන්න ඔබේ CAC එක දන්නවාද?

5. ඔබේ current Conversion Rate එක කීයද?

6. ඔබේ USP එක එක වාක්‍යයකින් ලියන්න.

7. ඔබේ business එක scale කිරීමට දැන් තියෙන ප්‍රධාන bottleneck එක මොකක්ද?

______________________________________________________

______________________________________________________

______________________________________________________

**8. ඔබ import කරනවා නම් MOQ සහ Lead Time කොච්චරද?**

______________________________________________________

______________________________________________________

______________________________________________________

**9. International suppliers සමඟ ඔබ භාවිතා කරන payment method එක මොකක්ද?**

______________________________________________________

______________________________________________________

______________________________________________________

**10. ඔබේ next important business decision එකට මේ terms වලින් කුමන 3ක් අදාළද?**

______________________________________________________

______________________________________________________

______________________________________________________

## Final Note

Business language දැනගැනීමේ අරමුණ වචන මතක තබාගැනීම නොවෙයි. Numbers, customer behaviour, operations සහ trade terms නිවැරදිව තේරුම්ගෙන වඩා හොඳ business decisions ගැනීමයි.

**Learn the language. Understand the numbers. Make smarter business decisions.**