

व्यवसाय की उभरती पद्धतियाँ

इस अध्याय के सभी महत्वपूर्ण प्रश्न – उत्तर सहित। पहले खुद हल करने की कोशिश करो, फिर उत्तर मिलाओ।

अभ्यास प्रश्न-उत्तर (हर टॉपिक से)

» व्यवसाय की उभरती पद्धतियाँ और मुख्य रुझान

प्रश्न 1 (आसान). पिछले कुछ सालों में व्यापार करने के तरीकों में जो बदलाव आए हैं, उन्हें क्या कहते हैं?

उत्तर – व्यवसाय की उभरती पद्धतियाँ

प्रश्न 2 (आसान). जब हम किसी चीज़ को कागज़ से हटाकर कंप्यूटर में बदल देते हैं, तो उसे क्या कहते हैं?

उत्तर – अंकीयकरण (Digitization)

प्रश्न 3 (मध्यम). अगर कोई कंपनी अपना हिसाब-किताब रखने का काम किसी और कंपनी से करवाती है, तो यह किस रुझान का उदाहरण है?

उत्तर – बाह्यस्तोतीकरण (Outsourcing)

प्रश्न 4 (कठिन). आजकल व्यापार में मुख्य रूप से कौन से तीन रुझान देखे जा सकते हैं?

उत्तर – अंकीयकरण, बाह्यस्तोतीकरण और अंतर्राष्ट्रीयकरण

» ई-व्यवसाय: अर्थ और पारंपरिक व्यवसाय से अंतर

प्रश्न 5 (आसान). ई-व्यवसाय में 'ई' का क्या मतलब है?

उत्तर – इलेक्ट्रॉनिक

प्रश्न 6 (आसान). क्या ऑनलाइन शॉपिंग ई-व्यवसाय का एक हिस्सा है?

उत्तर – हाँ, बिल्कुल।

प्रश्न 7 (मध्यम). पारंपरिक व्यवसाय की तुलना में ई-व्यवसाय का एक मुख्य फायदा क्या है?

उत्तर – ई-व्यवसाय 24 घंटे उपलब्ध रहता है और इसकी पहुँच वैश्विक होती है।

प्रश्न 8 (कठिन). ई-कॉमर्स और ई-व्यवसाय में क्या अंतर है?

उत्तर – ई-कॉमर्स केवल ऑनलाइन खरीदना और बेचना है, जबकि ई-व्यवसाय में ऑनलाइन बिक्री के साथ-साथ उत्पादन, वित्त, मानव संसाधन जैसे सभी व्यावसायिक कार्य शामिल होते हैं जो इलेक्ट्रॉनिक माध्यम से किए जाते हैं।

» ई-व्यवसाय बनाम ई-कॉमर्स

प्रश्न 9 (आसान). अगर आप Amazon से एक किताब खरीदते हैं, तो यह ई-व्यवसाय है या ई-कॉमर्स?

उत्तर – ई-कॉमर्स

प्रश्न 10 (आसान). एक कंपनी अपने मार्केटिंग का सारा काम इंटरनेट के ज़रिए करती है. यह ई-व्यवसाय है या ई-कॉमर्स?

उत्तर – ई-व्यवसाय

प्रश्न 11 (मध्यम). एक ऑनलाइन किराना स्टोर अपने ग्राहकों को सामान बेचता है और अपने सप्लायर से भी ऑनलाइन ही सामान खरीदता है. यह ई-व्यवसाय है या ई-कॉमर्स?

उत्तर – यह ई-व्यवसाय है, क्योंकि इसमें सिर्फ बेचना ही नहीं, बल्कि सप्लायर से खरीदना (B2B) भी शामिल है, जो व्यापार का एक बड़ा हिस्सा है.

प्रश्न 12 (कठिन). एक सॉफ्टवेयर कंपनी अपने कर्मचारियों को घर से काम करने की सुविधा देती है और उनके सारे प्रोजेक्ट्स ऑनलाइन ही मैनेज करती है. साथ ही, वह अपने सॉफ्टवेयर भी ऑनलाइन ही बेचती है. यह ई-व्यवसाय है या ई-कॉमर्स? कारण बताओ.

उत्तर – यह ई-व्यवसाय है. क्योंकि इसमें सिर्फ सॉफ्टवेयर की ऑनलाइन बिक्री (ई-कॉमर्स) ही नहीं, बल्कि कर्मचारियों का प्रबंधन, प्रोजेक्ट मैनेजमेंट जैसे सारे आंतरिक व्यावसायिक कार्य भी इंटरनेट पर हो रहे हैं. ई-व्यवसाय में ई-कॉमर्स और अन्य सभी ऑनलाइन व्यावसायिक गतिविधियाँ शामिल होती हैं.

» ई-व्यवसाय का कार्यक्षेत्र (B2B, B2C, Intranet, C2C)

प्रश्न 13 (आसान). जब आप Swiggy से खाना ऑर्डर करते हैं, तो यह किस तरह का ई-व्यवसाय है?

उत्तर – B2C (Business-to-Customer)

प्रश्न 14 (आसान). एक कंपनी अपने सभी कर्मचारियों के लिए एक आंतरिक वेबसाइट बनाती है जहाँ वे अपनी छुट्टी के लिए आवेदन कर सकते हैं. यह किसका उदाहरण है?

उत्तर – Intranet / इंट्रा-बी

प्रश्न 15 (मध्यम). एक कार निर्माता कंपनी अपने टायरों के लिए ऑनलाइन ऑर्डर टायर बनाने वाली दूसरी कंपनी को देती है. यह किस श्रेणी में आता है?

उत्तर – B2B (Business-to-Business)

प्रश्न 16 (कठिन). राजू ने अपनी पुरानी बाइक बेचने के लिए Quikr पर एक विज्ञापन डाला और रमेश ने उसे देखकर बाइक खरीद ली. यह किस प्रकार का ई-व्यवसाय है और क्यों?

उत्तर – यह C2C (Customer-to-Customer) ई-व्यवसाय है, क्योंकि यहाँ एक ग्राहक (राजू) सीधे दूसरे ग्राहक (रमेश) को अपनी चीज़ बेच रहा है, बीच में कोई बड़ा व्यवसाय नहीं है जो वस्तु का मालिक हो.

» ई-व्यवसाय के लाभ

प्रश्न 17 (आसान). ई-व्यवसाय में दुकान का किराया क्यों नहीं देना पड़ता?

उत्तर – क्योंकि दुकान भौतिक रूप से नहीं होती, सब कुछ ऑनलाइन चलता है।

प्रश्न 18 (आसान). क्या ई-व्यवसाय से हम केवल अपने शहर के ग्राहकों को सामान बेच सकते हैं?

उत्तर – नहीं, ई-व्यवसाय से आप पूरे देश और दुनिया के ग्राहकों तक पहुंच सकते हैं।

प्रश्न 19 (मध्यम). पारंपरिक व्यवसाय की तुलना में ई-व्यवसाय शुरू करना आसान क्यों है?

उत्तर – ई-व्यवसाय में कम पूंजी, कम कानूनी औपचारिकताएं और दुकान के लिए जगह की ज़रूरत नहीं होती, इसलिए यह आसान है।

प्रश्न 20 (कठिन). ई-व्यवसाय 'कागज रहित समाज' की दिशा में कैसे मदद करता है?

उत्तर – ई-व्यवसाय में बिल, रसीदें, ऑर्डर, कम्युनिकेशन सब कुछ डिजिटल रूप से होता है, जिससे कागज़ का उपयोग बहुत कम हो जाता है।

» ई-व्यवसाय की सीमाएँ

प्रश्न 21 (आसान). अगर कोई ऑनलाइन दुकान पर कपड़े बेचने से पहले छूकर नहीं देख सकता तो यह ई-व्यवसाय की कौन सी सीमा है?

उत्तर – मानवीय स्पर्श का अभाव

प्रश्न 22 (आसान). ऑनलाइन पेमेंट करते समय धोखे का डर किस सीमा में आता है?

उत्तर – जोखिम में वृद्धि

प्रश्न 23 (मध्यम). अजय ने ऑनलाइन एक फ्रिज ऑर्डर किया। डिलीवरी के दिन कंपनी ने बताया कि उनके पास पर्याप्त डिलीवरी वाहन नहीं हैं, इसलिए 5 दिन और लगेंगे। यह ई-व्यवसाय की कौन सी सीमा दर्शाती है?

उत्तर – डिलीवरी में असमरूपता

प्रश्न 24 (कठिन). एक ऑनलाइन एजुकेशन कंपनी को अपने सभी टीचर्स को नए सॉफ्टवेयर इस्तेमाल करना सिखाना पड़ा, क्योंकि पुराने वाले में कुछ दिक्कतें थीं। यह ई-व्यवसाय की किस सीमा को उजागर करता है और क्यों?

उत्तर – यह 'तकनीकी क्षमता की आवश्यकता' को उजागर करता है। ई-व्यवसाय में लगातार नई तकनीकें आती रहती हैं और लोगों को उन्हें सीखने और इस्तेमाल करने की ज़रूरत होती है। अगर वे ऐसा नहीं कर पाते तो व्यवसाय में बाधा आती है।

» ऑनलाइन लेन-देन की प्रक्रिया

प्रश्न 25 (आसान). ऑनलाइन लेनदेन का पहला कदम क्या है?

उत्तर – पंजीकरण (Registration)

प्रश्न 26 (आसान). जब हम ऑनलाइन कुछ खरीदते हैं, तो आखिर में क्या करना होता है?

उत्तर – भुगतान (Payment)

प्रश्न 27 (मध्यम). भुगतान के किन्हीं तीन तरीकों के नाम बताइए जो आप ऑनलाइन लेनदेन में इस्तेमाल कर सकते हैं।

उत्तर – कैश ऑन डिलीवरी, नेट बैंकिंग, क्रेडिट/डेबिट कार्ड, UPI, डिजिटल नकद।

प्रश्न 28 (कठिन). मान लीजिए आप एक ऑनलाइन शॉपिंग वेबसाइट पर अपना अकाउंट बना रहे हैं। इसमें आपको कौन-कौन सी जानकारी देनी पड़ेगी?

उत्तर – नाम, ईमेल आईडी, मोबाइल नंबर, पता, और आपको एक पासवर्ड भी बनाना पड़ेगा।

» ई-लेनदेनों की सुरक्षा और बचाव के मुद्दे

प्रश्न 29 (आसान). ऑनलाइन शॉपिंग करते समय हमें कौन से खतरों का सामना करना पड़ सकता है?

उत्तर – लेन-देन का जोखिम, डेटा चोरी का जोखिम, निजता का जोखिम।

प्रश्न 30 (आसान). अगर किसी वेबसाइट का URL 'http://' से शुरू हो, तो क्या वह सुरक्षित है?

उत्तर – नहीं, 'http://' वाली वेबसाइटें आमतौर पर असुरक्षित होती हैं। 'https://' वाली वेबसाइटें सुरक्षित होती हैं।

प्रश्न 31 (मध्यम). आपको अपने ऑनलाइन अकाउंट्स के लिए कैसा पासवर्ड इस्तेमाल करना चाहिए?

उत्तर – एक मजबूत पासवर्ड जिसमें बड़े अक्षर, छोटे अक्षर, संख्याएँ और विशेष चिन्ह हों, और जो किसी के साथ साझा न किया गया हो।

प्रश्न 32 (कठिन). आप ऑनलाइन डेटा चोरी से बचने के लिए कौन-कौन से उपाय कर सकते हैं?

उत्तर – अपने कंप्यूटर पर एंटीवायरस सॉफ्टवेयर इस्तेमाल करना, अज्ञात ईमेल या लिंक पर क्लिक न करना, मजबूत पासवर्ड का उपयोग करना, और सार्वजनिक Wi-Fi पर संवेदनशील जानकारी साझा न करना।

» सफल ई-व्यवसाय कार्यान्वयन के लिए आवश्यक संसाधन

प्रश्न 33 (आसान). ई-व्यवसाय के लिए सबसे पहला और महत्वपूर्ण संसाधन क्या है?

उत्तर – वेबसाइट

प्रश्न 34 (आसान). ऑनलाइन भुगतान को सुरक्षित बनाने के लिए हमें किस चीज़ की ज़रूरत होती है?

उत्तर – सुरक्षित भुगतान प्रणाली (Payment Gateway)

प्रश्न 35 (मध्यम). एक ई-व्यवसाय को सुचारु रूप से चलाने के लिए इंटरनेट कनेक्शन कैसा होना चाहिए?

उत्तर – तेज़ और विश्वसनीय (Reliable)

प्रश्न 36 (कठिन). ई-व्यवसाय में उत्पादों को ग्राहकों तक पहुँचाने के लिए किस संसाधन की आवश्यकता होती है?

उत्तर – लॉजिस्टिक्स और डिलीवरी सिस्टम

हल किए हुए उदाहरण (step-by-step)

उदाहरण 1. एक किसान अपनी सब्जियां सीधे ग्राहकों को बेचना चाहता है, लेकिन उसके पास दुकान नहीं है। वह 'व्यवसाय की उभरती पद्धतियों' का उपयोग कैसे कर सकता है?

› पहला कदम: किसान अपनी सब्जियों की तस्वीरें लेगा और उन्हें एक ऑनलाइन प्लेटफॉर्म (जैसे WhatsApp ग्रुप या Facebook मार्केटप्लेस) पर डालेगा। यह 'अंकीकरण' का पहला हिस्सा है, जब वह अपनी जानकारी को डिजिटल बना रहा है।

› दूसरा कदम: वह ग्राहकों को बताएगा कि वे फोन पर ऑर्डर दे सकते हैं।

› तीसरा कदम: वह किसी डिलीवरी वाले भैया से बात करेगा जो ऑर्डर लेकर ग्राहकों के घर तक सब्जियां पहुंचाएगा। यह एक तरह का 'बाह्यस्तोतीकरण' है क्योंकि वह डिलीवरी का काम किसी और से करवा रहा है।

› चौथा कदम: ऑनलाइन पेमेंट का ऑप्शन भी रख सकता है ताकि ग्राहक सीधे बैंक खाते में पैसे भेज सकें।

› इस तरह, बिना दुकान के भी किसान अपना व्यापार चला सकता है।

उत्तर – किसान अंकीकरण और बाह्यस्तोतीकरण का उपयोग करके अपनी सब्जियां सीधे ग्राहकों तक पहुंचा सकता है।

उदाहरण 2. एक ग्राहक को अपने गाँव से दिल्ली में बनी हाथ से बुनी शॉल खरीदनी है। पारंपरिक व्यवसाय और ई-व्यवसाय में यह कैसे संभव होगा?

› पारंपरिक व्यवसाय: ग्राहक को या तो दिल्ली जाकर शॉल खरीदनी होगी, या गाँव में ऐसी दुकान ढूँढनी होगी जो दिल्ली से शॉल लाकर बेचती हो। इसमें आने-जाने का समय और खर्चा लगेगा, और पसंद के सीमित विकल्प मिलेंगे।

› ई-व्यवसाय: ग्राहक अपने मोबाइल या कंप्यूटर पर किसी ऑनलाइन स्टोर (जैसे Amazon, Flipkart या कोई हस्तकला वेबसाइट) पर जाकर दिल्ली की शॉल खोज सकता है। वह विभिन्न प्रकार की शॉलें देख सकता है, उनकी कीमतें तुलना कर सकता है, ग्राहक समीक्षाएं पढ़ सकता है और अपने घर बैठे ही ऑर्डर कर सकता है। भुगतान भी ऑनलाइन होगा और शॉल उसके घर तक पहुँच जाएगी।

उत्तर – ई-व्यवसाय में ग्राहक बिना कहीं जाए, कम समय और खर्च में, बहुत सारे विकल्पों में से अपनी पसंद की शॉल खरीद सकता है, जबकि पारंपरिक तरीके में उसे बहुत अधिक प्रयास और संसाधनों की आवश्यकता होगी।

उदाहरण 3. एक फैक्ट्री कच्चे माल का ऑर्डर ऑनलाइन देती है और अपने कर्मचारियों की सैलरी ऑनलाइन प्रोसेस करती है। यह ई-व्यवसाय है या ई-कॉमर्स?

› पहचानो: कच्चे माल का ऑनलाइन ऑर्डर देना मतलब ऑनलाइन 'खरीदना'।

› पहचानो: कर्मचारियों की सैलरी ऑनलाइन प्रोसेस करना मतलब व्यापार का 'आंतरिक प्रबंधन' ऑनलाइन करना।

› नियम लागू करो: 'खरीदना' ई-कॉमर्स का हिस्सा है।

› नियम लागू करो: 'आंतरिक प्रबंधन' ई-व्यवसाय का हिस्सा है, जो ई-कॉमर्स से ज्यादा व्यापक है।

› निष्कर्ष निकालो: क्योंकि इसमें ऑनलाइन खरीदना और आंतरिक प्रबंधन दोनों शामिल हैं, यह ई-व्यवसाय है।

उत्तर – यह ई-व्यवसाय है।

उदाहरण 4. एक मोबाइल कंपनी को अपने फ़ोन बनाने के लिए चिप्स और स्क्रीन की ज़रूरत है। वो इन चीज़ों को ऑनलाइन दूसरी कंपनियों से ऑर्डर करती है। यह किस तरह का ई-व्यवसाय है?

› पहला पक्ष कौन है? - मोबाइल कंपनी (एक 'व्यवसाय')।

› दूसरा पक्ष कौन है? - चिप और स्क्रीन बनाने वाली कंपनी (यह भी एक 'व्यवसाय')।

› दोनों पक्ष आपस में लेन-देन कर रहे हैं।

› इसलिए, यह 'व्यवसाय से व्यवसाय' यानी B2B होगा।

उत्तर – यह B2B (Business-to-Business) ई-व्यवसाय है।

उदाहरण 5. श्याम को अपने गाँव के हस्तशिल्प उत्पादों को पूरे भारत में बेचना है। उसे ई-व्यवसाय से कैसे लाभ हो सकता है?

- › श्याम ई-कॉमर्स वेबसाइट (जैसे Etsy या Amazon) पर अपना अकाउंट बनाएगा।
- › अपने उत्पादों की तस्वीरें और विवरण अपलोड करेगा।
- › अब उसका छोटा सा व्यवसाय बिना किसी दुकान किराए के, बिना ज़्यादा निवेश के पूरे भारत के ग्राहकों तक पहुंच गया।
- › ग्राहक कहीं से भी ऑर्डर कर सकते हैं और श्याम उन्हें भेज सकता है।
- › सारा लेन-देन, बिलिंग ऑनलाइन हो रही है, जिससे कागज़ का काम भी कम हो गया।

उत्तर – ई-व्यवसाय श्याम को कम लागत पर वैश्विक पहुंच, सुविधा और गति प्रदान करता है, जिससे वह अपने उत्पादों को आसानी से बेच पाता है।

उदाहरण 6. एक ग्राहक ने ऑनलाइन एक नया मोबाइल फोन ऑर्डर किया। ऑर्डर में लिखा था कि 3 दिन में डिलीवरी हो जाएगी, लेकिन फोन 7 दिन बाद टूटा हुआ मिला। इस स्थिति में ई-व्यवसाय की कौन सी दो सीमाएँ स्पष्ट होती हैं?

- › पहला, 'डिलीवरी में असमरूपता' दिखती है। वादा किया गया था कि 3 दिन में डिलीवरी होगी, लेकिन 7 दिन लग गए, और फिर भी सामान सही सलामत नहीं मिला।
- › दूसरा, 'जोखिम में वृद्धि' का मामला है। ग्राहक को टूटा हुआ फोन मिला, जो ऑनलाइन धोखाधड़ी या ट्रांजिट में लापरवाही का परिणाम हो सकता है। यह दिखाता है कि ऑनलाइन लेनदेन में सामान के सुरक्षित पहुंचने का जोखिम होता है।
- › अगर हम ग्राहक के अनुभव की बात करें तो, उसने 'मानवीय स्पर्श का अभाव' भी महसूस किया होगा, क्योंकि वह फोन को खरीदने से पहले छू या देख नहीं पाया, जिससे गुणवत्ता की जांच नहीं हो सकी।

उत्तर – इस स्थिति में ई-व्यवसाय की मुख्य सीमाएँ 'डिलीवरी में असमरूपता' और 'जोखिम में वृद्धि' हैं।

उदाहरण 7. मान लीजिए आप अपनी पसंद की एक किताब ₹350 की ऑनलाइन खरीदना चाहते हैं। ऑनलाइन लेन-देन की पूरी प्रक्रिया बताइए।

- › सबसे पहले, आप उस वेबसाइट या ऐप पर 'पंजीकरण' करेंगे जहाँ से किताब खरीदनी है। इसमें आपको अपना नाम, पता, ईमेल, और मोबाइल नंबर डालना होगा और एक पासवर्ड बनाना होगा।
- › दूसरा कदम, 'ऑर्डर प्रेषित करना' है। आप किताब को 'कार्ट' में डालेंगे और फिर 'चेकआउट' पर क्लिक करके अपना शिपिंग एड्रेस (जहाँ किताब पहुंचानी है) कन्फर्म करेंगे।
- › तीसरा और आखिरी कदम, 'भुगतान' करना है। यहाँ आप चुनेंगे कि आप कैसे पैसे देना चाहते हैं— क्रेडिट कार्ड से, नेट बैंकिंग से, UPI से, या कैश ऑन डिलीवरी (जब किताब मिले तब पैसे दें) से। एक बार भुगतान हो जाए, तो आपका ऑर्डर कन्फर्म हो जाएगा और किताब आपके पते पर भेज दी जाएगी।

उत्तर – आपने पंजीकरण, ऑर्डर प्रेषित करना और भुगतान करके अपनी ₹350 की किताब सफलतापूर्वक ऑनलाइन खरीद ली।

उदाहरण 8. रीना ने एक ऑनलाइन दुकान से मोबाइल फोन ऑर्डर किया। भुगतान करते समय, उसने देखा कि वेबसाइट का पता 'http://' से शुरू हो रहा था और उसमें कोई 'लॉक' आइकन नहीं था। उसने फिर भी भुगतान कर दिया। 2 दिन बाद, उसका बैंक अकाउंट खाली हो गया और फोन भी नहीं मिला। उसने क्या गलती की?

- › रीना ने एक असुरक्षित वेबसाइट (जो 'http://' से शुरू हो रही थी और जिसमें 'लॉक' आइकन नहीं था) पर अपनी बैंक जानकारी डाल दी।
- › ऐसी वेबसाइटें एन्क्रिप्टेड (सुरक्षित) नहीं होतीं, जिससे उसकी बैंक डिटेल्स चोरी हो गईं।
- › हैकर्स ने उसकी जानकारी का उपयोग करके उसके बैंक अकाउंट से पैसे निकाल लिए।

उत्तर – रीना को भुगतान से पहले वेबसाइट की सुरक्षा जांचनी चाहिए थी। सुरक्षित वेबसाइटें 'https://' से शुरू होती हैं और उनके URL के पास एक 'लॉक' आइकन होता है। उसे ऐसी वेबसाइट पर लेन-देन नहीं करना चाहिए था।

उदाहरण 9. एक नया ई-कॉमर्स स्टोर 'देसी ज़ायका' पारंपरिक भारतीय मिठाइयाँ बेचने के लिए शुरू किया जाना है। इस स्टोर को सफलतापूर्वक लॉन्च करने के लिए आवश्यक संसाधनों की सूची बनाइए।

› पहला कदम: एक आकर्षक और उपयोग में आसान वेबसाइट डिज़ाइन करनी होगी, जहाँ मिठाइयों की तस्वीरें और दाम साफ-साफ दिखें।

› दूसरा कदम: तेज़ और विश्वसनीय इंटरनेट कनेक्शन चाहिए ताकि ग्राहक बिना रुकावट वेबसाइट एक्सेस कर सकें और ऑर्डर दे सकें।

› तीसरा कदम: सुरक्षित ऑनलाइन पेमेंट गेटवे (जैसे PayTM, UPI) इंटीग्रेट करना होगा, ताकि ग्राहक आसानी से और सुरक्षित रूप से भुगतान कर सकें।

› चौथा कदम: मिठाइयों को ग्राहक तक सही सलामत और समय पर पहुँचाने के लिए एक भरोसेमंद डिलीवरी पार्टनर (लॉजिस्टिक्स) का इंतज़ाम करना।

› पाँचवाँ कदम: वेबसाइट को मैनेज करने और ग्राहकों के सवालों के जवाब देने के लिए कुछ लोगों को नियुक्त करना होगा जिनके पास थोड़ी तकनीकी जानकारी हो।

उत्तर – देसी ज़ायका के लिए आवश्यक संसाधन हैं: अच्छी वेबसाइट, तेज़ इंटरनेट, सुरक्षित भुगतान प्रणाली, कुशल डिलीवरी पार्टनर और तकनीकी रूप से सक्षम कर्मचारी।

बोर्ड परीक्षा के लिए खास

- यह अवधारणा बोर्ड परीक्षाओं में अक्सर लघु उत्तरीय प्रश्नों (Short Answer Type Questions) के लिए महत्वपूर्ण है, खासकर 'अंकीयकरण' और 'बाह्यस्तोतीकरण' की परिभाषा और उदाहरणों पर ध्यान देना।
- यह विषय बोर्ड परीक्षा के लिए बहुत महत्वपूर्ण है। इसमें ई-व्यवसाय की परिभाषा, इसके विभिन्न कार्यक्षेत्र और पारंपरिक व्यवसाय से इसके अंतर पर सीधे प्रश्न आ सकते हैं।
- बोर्ड परीक्षा में अक्सर ई-व्यवसाय और ई-कॉमर्स के अंतर पर सीधा प्रश्न पूछा जाता है। उदाहरणों के साथ इनके 'दायरे' का अंतर समझाना बहुत ज़रूरी है।
- ई-व्यवसाय के कार्यक्षेत्र (B2B, B2C, Intranet, C2C) के बीच का अंतर उदाहरणों के साथ स्पष्ट करना बोर्ड परीक्षा में अक्सर पूछा जाता है। हर प्रकार के लिए कम से कम एक अच्छा उदाहरण तैयार रखना।
- यह विषय बोर्ड परीक्षा के लिए बहुत महत्वपूर्ण है। अक्सर 'ई-व्यवसाय के लाभ' पर सीधा प्रश्न पूछा जाता है, तो इन सभी बिंदुओं को अच्छे से समझकर याद कर लेना।
- ई-व्यवसाय की सीमाओं पर बोर्ड परीक्षा में सीधा प्रश्न अक्सर आता है। हर सीमा को उदाहरण सहित समझाने के लिए तैयार रहें।
- यह अवधारणा बोर्ड परीक्षाओं के लिए बहुत महत्वपूर्ण है। अक्सर ऑनलाइन लेन-देन के चरणों या भुगतान के विभिन्न तरीकों पर सीधा प्रश्न पूछा जाता है।
- यह विषय बोर्ड परीक्षा के लिए बहुत महत्वपूर्ण है। अक्सर सीधे प्रश्न पूछे जाते हैं कि ई-लेनदेनों में क्या सुरक्षा खतरे हैं और उनसे कैसे बचा जा सकता है। सभी जोखिमों के नाम और बचाव के उपाय याद कर लेना।
- यह अवधारणा बोर्ड परीक्षाओं के लिए बहुत महत्वपूर्ण है। अक्सर इस विषय से सीधे प्रश्न आते हैं कि ई-व्यवसाय को सफल बनाने के लिए कौन-कौन से संसाधनों की आवश्यकता होती है। सभी बिंदुओं को अच्छे से समझकर जाना।

एक नज़र में रिवीज़न

- › उभरती पद्धतियाँ = डिजिटलीकरण, आउटसोर्सिंग, अंतर्राष्ट्रीयकरण
- › ई-व्यवसाय = कंप्यूटर नेटवर्क पर संचालित सभी व्यावसायिक गतिविधियाँ; पारंपरिक से तेज़, वैश्विक, 24/7।
- › ई-कॉमर्स = ऑनलाइन खरीदना-बेचना; ई-व्यवसाय = सभी व्यापारिक कार्य ऑनलाइन।
- › ई-व्यवसाय कार्यक्षेत्र: B2B, B2C, Intranet, C2C - व्यापार के विभिन्न ऑनलाइन रूप।

- › ई-व्यवसाय = आसान स्थापना, कम निवेश, सुविधा, गति, वैश्विक पहुंच, कागज रहित.
- › ई-व्यवसाय: मानवीय स्पर्श की कमी, डिलीवरी समस्या, तकनीकी ज़रूरत, जोखिम।
- › ऑनलाइन लेन-देन: पंजीकरण -> ऑर्डर -> भुगतान (COD, नेट बैंकिंग, कार्ड)
- › ई-लेनदेन में जोखिम (लेन-देन, डेटा, निजता) होते हैं; सुरक्षा उपाय अपनाना आवश्यक है।
- › सफल ई-व्यवसाय = वेबसाइट + इंटरनेट + सुरक्षित भुगतान + डिलीवरी + कुशल टीम।