

पाठ 4: ई-कॉमर्स का परिचय

1. हम कौन से युग में जी रहे हैं?
उ.: सूचना
2. वर्तमान समय में हमें कौन से माध्यम के द्वारा जानकारीयां उपलब्ध होती हैं ?
उ.: रेडियो और टीवी, इंटरनेट और समाचार पत्र
3. किन्के कारण हमारे द्वारा जानकारी प्राप्त करने के परंपरागत तरीकों में परिवर्तन आया है?
उ.: इंटरनेट एवं मोबाइल
4. प्रारंभ में वेबसाइटों का उपयोग मुख्य रूप से किस कार्य के लिए होता था ?
उ.: उत्पादन या संगठन के बारे में, सूचना प्रसार करने के लिए
5. शैक्षणिक संस्थान निम्नलिखित प्रकार की जानकारी वेबसाइट के द्वारा प्रदान करते हैं
उ.: विभिन्न पाठ्यक्रम, पाठ्यक्रम सामग्री, छात्रों और प्राध्यापकों की जानकारी
6. व्यवसायिक संगठन वेबसाइट के माध्यम से निम्नलिखित प्रकार की जानकारी प्रदान करते हैं
उ.: उत्पाद और उसकी विशेषताएं, उत्पादों की आपूर्ति करता, उत्पादों का आदेश कैसे देना
7. पिछले कुछ दशकों में वैयक्तिक तथा व्यापारी संगठनों के बीच इंटरनेट की लोकप्रियता का कारण क्या है?
उ.: दूरसंचार की बुनियादी संरचना में विकास, सॉफ्टवेयर तकनीकी में विकास
8. वर्तमान समय में व्यवसाय आयोजन के तरीके में किसने क्रांतिकारी परिवर्तन किया है?
उ.: इंटरनेट
9. वर्तमान समय में इंटरनेट का उपयोग कौन से कार्यों के लिए किया जा सकता है ?
उ.: बिल भुगतान, खरीदारी, बैंकिंग
10. वर्तमान समय में व्यापारिक संगठन इंटरनेट के द्वारा कौन सी गतिविधियों का संचालन करते हैं?
उ.: उत्पाद का विज्ञापन, उत्पाद की बिक्री सूची पत्र प्रदान करना, माल का लेनदेन और ग्राहक सेवाएं
11. E-commerce अर्थात क्या है?
उ.: व्यवसायिक प्रवृत्तियों के लिए इंटरनेट का उपयोग
12. E-commerce किस प्रकार परिभाषित किया जा सकता है ?
उ.: इंटरनेट जैसे इलेक्ट्रॉनिक माध्यम के इस्तेमाल से उत्पादों की खरीदी और बिक्री, सेवाएं और जानकारी
13. इंटरनेट जैसे इलेक्ट्रॉनिक माध्यम के इस्तेमाल से उत्पादों की खरीदी और बिक्री, सेवाएं और जानकारी प्रदान करने वाले माध्यम को क्या कहते हैं ?
उ.: ई-कॉमर्स

14. कौन सी आधुनिक व्यापार पद्धति के द्वारा माल और सेवाओं की गुणवत्ता में सुधार करते हुए लागत कम करने में संगठनों, व्यापारियों और उपभोक्ताओं की जरूरतों का पता लगा सकते हैं?
उ.:ई-कॉमर्स
15. ई-कॉमर्स माल और सेवाओं की गुणवत्ता में सुधार करते हुए लागत कम करने में किन की मदद करता है ?
उ.:संगठन, व्यापारी, उपभोक्ता
16. ई-कॉमर्स का उपयोग करके विवरण की गति को बढ़ाया जा सकता है,सही या गलत ।
उ.:सही
17. ई-कॉमर्स लोगों की कौन सी रुकावट से ऊपर उठकर वैश्विक बाजार और व्यापार के अवसरों का लाभ लेने की सुविधा देता है ?
उ.:समय और दूरी
18. दुनिया भर में व्यापार की सबसे तेजी से बढ़ती हुई पद्धति कौन सी है ?
उ.:वेबसाइट के माध्यम से उत्पादों की बिक्री
19. वर्तमान समय में कौन सा कारोबार ऑनलाइन होता है ?
उ.:पुस्तकों की बिक्री, इलेक्ट्रॉनिक साधनों,कार हॉलिडे पैकेज की बिक्री अनेक प्रकार के उत्पाद और सेवाएं
20. ई-कॉमर्स के विनियोग कौन-कौन से हैं ?
उ.:इंटरनेट किताबों की दुकान, इलेक्ट्रॉनिक समाचार पत्र , ऑनलाइन नीलामी
21. इंटरनेट पर ई-कॉमर्स विनियोग में सबसे पहले कौन सा था ?
उ.:किताबों की ऑनलाइन बिक्री
22. ग्राहक इंटरनेट पर से किताबों को खरीदना पसंद करते हैं क्योंकि?
उ.:आसानी से वर्णन किया जा सकता है,भौतिक रूप से जांचने की आवश्यकता नहीं रहती,सस्ती होती है ।
23. इंटरनेट पर किताबों की ऑनलाइन बिक्री करने के लिए एक अच्छी वेबसाइट के लिए निम्नलिखित बातें आवश्यक है:
उ.:
- पुस्तकों की श्रेणी के अनुसार विवरण
 - मुखपृष्ठ की तस्वीर, पृष्ठों की संख्या
 - कीमत तथा छूट का विवरण
 - पुस्तकों की समीक्षा
 -

24. ऑनलाइन बुक स्टोर पर किताबों को कौन से रूप में ढूँढा जा सकता है ?
उ.: पुस्तक का शीर्षक, प्रकाशन लेखक का नाम
25. पुस्तकों के ऑनलाइन विक्रेता के द्वारा कौन से प्रकार का ख्याल रखा जाता है ?
उ.: ग्राहक की रुचि का रिकॉर्ड रखना, ग्राहक की रुचि बनाए रखने और आकर्षित करने के लिए उन्हें नए आगमन के बारे में सूचित करना ।
26. किताबों की पहली ऑनलाइन दुकान कौन सी है ?
उ.: www.amazon.com
27. इंटरनेट पर अंकीय स्वरूप में उपलब्ध समाचार पत्र को क्या कहते हैं ?
उ.: ईन्यूज पेपर
28. इलेक्ट्रॉनिक समाचार पत्र किनसे ज्यादा फायदेमंद है ?
उ.: मुद्रित समाचार पत्र, रेडियो, टीवी
29. इलेक्ट्रॉनिक समाचार पत्र को ब्राउज़र कौन से स्वरूप में प्रस्तुत करता है ?
उ.: पाठक की अभिरुचि के अनुसार
30. इलेक्ट्रॉनिक समाचार पत्र से क्या लाभ है ?
उ.: मुद्रण प्रक्रिया की परेशानी कम करना , लागत कम करने में सहायता
31. पारंपरिक नीलामी में लोगों की भागीदारी कौन से स्वरूप में होती है ?
उ.: सीमित
32. वर्तमान समय में कौन नीलामी कार्यान्वित करने का कार्य करता है ?
उ.: ई-कॉमर्स
33. कौन से प्रकार की वेबसाइट विक्रेता और खरीदार दोनों के बीच एक मंच प्रदान करती है ?
उ.: ऑनलाइन नीलामी
34. ऑनलाइन नीलामी वाली वेबसाइट किनको एक आधार प्रदान करती है ?
उ.: ग्राहक और विक्रेता
35. जब आप वेबसाइट पर नीलामी के लिए उत्पादन रखते हैं तब आप क्या कहलाते हैं ?
उ.: विक्रेता
36. वेबसाइट पर बोली लगाने वाले को क्या कहते हैं ?
उ.: बोलीदाता
37. ऑनलाइन नीलामी साइट के माध्यम से वस्तु बेचने के लिए पहले नीलामी वाली वेबसाइट का क्या करना पड़ता है ?
उ.: रजिस्ट्रेशन
38. कौन सी प्रकार की वेबसाइट के लिए रजिस्ट्रेशन (पंजीकरण) आवश्यक है ?
उ.: ऑनलाइन नीलामी

39. ऑनलाइन नीलामी वाली वेबसाइट का पंजीकरण क्यों आवश्यक है ?

उ.:

• बिक्री अथवा बोली लगाई जाने वाली वस्तु की जानकारी का डेटाबेस तैयार करने के लिए ।

• विक्रेता और बोली लगाने वाले की प्रतिक्रिया का डेटाबेस तैयार करने के लिए ।

40. ऑनलाइन नीलामी वाली वेबसाइट पर सदस्यों को बिक्री करने की अनुमति देने से पहले कौन से प्रकार की जानकारी की आवश्यकता होती है ?

उ.: उनके मूलभूत संपर्क की

41. ऑनलाइन नीलामी वाले वेब सदस्य वस्तु की जानकारी कौन से स्वरूप में रखते हैं ?

उ.: वस्तु की डिजिटल तस्वीर, वस्तु का संक्षिप्त विवरण

42. ऑनलाइन नीलामी के लिए सामान रखने से व्यक्ति को क्या लाभ होता है ?

उ.: वस्तु की अधिक कीमत प्राप्त कर सकते हैं ।

43. वस्तु, बोली लगाने वाले को कब हस्तांतरित की जाती है ?

उ.: एक बार लक्ष्य कीमत पहुंच जाने पर, समय मर्यादा पूर्ण हो जाने पर

44. ऑनलाइन नीलामी वाली वेबसाइट बोलीदाता को भुगतान के कितने विकल्प प्रदान करती है?

उ.: विभिन्न

45. ऑनलाइन नीलामी के लाभ निम्नलिखित हैं :-

उ.: विक्रेता को उत्पाद का अधिक मूल्य प्राप्त होता है, बोलीदाता को पसंद का उत्पाद कम समय में मिलता है

46. कई कंपनियां कौन सा कार्य अपनी वेबसाइट के द्वारा करती हैं:

उ.: विज्ञापन, वस्तु की बिक्री, सेवा की बिक्री

47. कंपनियां बेहतर विज्ञापन के लिए इंटरनेट पर क्या प्रदान करती हैं?

उ.: उत्पादों की सूची

48. कंपनियां कौन से कार्य के लिए इंटरनेट पर उत्पादों की सूची ऑनलाइन प्रदान करती हैं ?

उ.: बेहतर विज्ञापन के लिए

49. नलाइन सूची कौन से स्वरूप में उत्पादों की विभिन्न श्रेणियों को प्रदर्शित करती हैं ?

उ.: छवि, वीडियो, उत्पादों के संक्षिप्त विवरण और विशेषता

50. ऑनलाइन खरीदी में ग्राहक वस्तु का चयन कैसे करता है ?

उ.: सूची देखकर, शॉपिंग कार्ट में जोड़कर

51. ई-कॉमर्स वेबसाइट में ग्राहक कौन से आधार पर वस्तु की खरीदी करता है?

उ.: वस्तु के फोटोग्राफ, वस्तु का विवरण

52. ग्राहक अपने शॉपिंग कार्ट को सुधार नहीं सकता ? सही या गलत

उ.: गलत

53. ग्राहक ऑनलाइन शॉपिंग कार्ट के साथ निम्नलिखित कार्य कर सकता है :

उ.:

- उत्पाद को जोड़ना अथवा निकालना
- पसंद किए हुए उत्पादों की समीक्षा
- आवश्यक परिवर्तन अथवा अतिरिक्त उत्पाद जोड़कर बाहर निकलते समय अंत आदेश देना

54. ऑनलाइन शॉपिंग में कौन से समय में उत्पाद का ऑर्डर दिया जाता है?

उ.: बाहर निकलते समय अंत में

55. ऑनलाइन खरीदी में उपयोगकर्ता को वस्तु प्राप्त करने के लिए कौन-सी जानकारी देनी पड़ती है ?

उ.: स्थल की जानकारी

56. कौन सी प्रक्रिया के द्वारा उत्पादन की बिक्री से उत्पादों या सेवाओं को खरीदने या बेचने का कार्य किया जाता है ?

उ.: नीलामी

57. भारतीय रेल की कौन सी वेबसाइट ऑनलाइन टिकट बुकिंग आरक्षण और ऑनलाइन भुगतान की सुविधा देती है

उ: www.irctc.co.in

58. irctc.co.in में एक बार टिकट बुक हो जाने पर उसे ग्राहक के पास कौन से रूप में पहुंचाया जाता है

उ.: मेल अकाउंट में ई-कॉपी द्वारा, सामान्य SMS के रूप में

59. कौन सा कार्य शॉपिंग कार्ट में किया जा सकता है

उ.: उत्पादन जोड़ना अथवा दूर करना, पसंद किए गए उत्पादों की समीक्षा करना, पाना,

60. ऑनलाइन बिलिंग में कंपनियां कौन से माध्यम से अपना बिल भेजती हैं

उ.: ई-मेल

61. कौन-सी कंपनियां ऑनलाइन बिलिंग का उपयोग करती हैं?

उ.: ऐसी कंपनियां जो ने समय-समय पर ग्राहकों की एक बड़ी संख्या को बिल भेजना पड़ता है।

62. कौन ऑनलाइन बिलिंग प्रदान करता है ?

उ.: BSNL

63. आप सरल उत्पादन में भी कौन उपयोगी होता है

उ.:

- परिष्कृत इलेक्ट्रॉनिक्स
- परिष्कृत इलेक्ट्रॉनिक्स में ज्ञान और रखरखाव के लिए तकनीकी क्षमता और अनुपोषण की आवश्यकता पड़ती है

64. परिष्कृत इलेक्ट्रॉनिक्स में अनुपोषण की आवश्यकता कब पड़ती है ?

उ.: समस्या उत्पन्न हो तब

65. कंपनियां ग्राहकों को ऑनलाइन अनुपोषण की सेवा कब प्रदान करती हैं ?

उ.: सामान बेचने के बाद

66. सॉफ्टवेयर कंपनियां ग्राहकों को कौन से प्रकार का ऑनलाइन समर्थन प्रदान करती हैं ?

उ.: संस्थापना (इंस्टॉलेशन), विन्यास (कॉन्फिगरेशन), उपयोग में कोई भी समस्या

67. सॉफ्टवेयर विक्रेता कौन से ग्राहकों को अद्यतन सॉफ्टवेयर डाउनलोड करने की अनुमति देते हैं ?

उ.: लाइसेंस

68. हार्डवेयर विक्रेता कौन से प्रकार की ऑनलाइन सुविधा अपने ग्राहकों को देते हैं ?

उ.: सॉफ्टवेयर ड्राइवर्स डाउनलोड करने की

69. ग्राहक किनके द्वारा ऑनलाइन सॉफ्टवेयर ड्राइवर्स डाउनलोड कर सकते हैं ?

उ.: उचित उत्पादन के प्रकार, मॉडल

70. सही जोड़े बनाओ :

i) विविध पुस्तकों को ऑनलाइन बेचने वाली वेबसाइट	www.amazon.com
ii) इलेक्ट्रॉनिक समाचार पत्र	www.washingtonpost.com
iii) विविध माल सामान की ऑनलाइन नीलामी	www.ebay.com
iv) विपणन और बिक्री	www.homeshop18.com

71. कौन दिन-ब-दिन अधिक लोकप्रिय हो रहा है ?

उ.: इलेक्ट्रॉनिक बैंकिंग नेट बैंकिंग

72. कौन इंटरनेट पर बैंकिंग लेनदेन आयोजित करने की प्रक्रिया है ?

उ.: इलेक्ट्रॉनिक बैंकिंग नेट बैंकिंग

73. उत्पादों के व्यवस्थापन, स्टोर डिजाइन और लेआउट को क्या कहते हैं ?

उ.: सौदागिरी (Merchandise)

74. पारंपरिक व्यापार में खुदरा व्यापारी कौन-से स्वरूप के अनुरूप अपने कौशल्य विकसित करता है ?

उ.:

- ग्राहकों की जरूरतों को पहचान के अनुरूप
- उत्पादन और को खोजने के अनुरूप
- उत्पादन को पूरा करने वाली सेवाओं को खोजने के अनुरूप ।

75. कौन सी कला को इंटरनेट पर विकसित करना मुश्किल हो सकता है ?

उ.: सौदागरी

76. परंपरागत व्यापार के आम लक्षण हैं :

उ.:

- समय की एक निश्चित अवधि के भीतर और व्यवसायिक घंटों के दौरान चलता है ।
- विक्रयकार व्यक्तियों, बिक्री प्रबंधक और बहुत से लोगों की भर्ती ।
- किराये या किराए पर ली हुई जगह विज्ञापन सामानों की सूची उत्पादनओं की ढुलाई ।

77. ई-कॉमर्स की विशेषताएं:

उ.:

- इलेक्ट्रॉनिक रूप से उत्पादन का विज्ञापन होता है ।
- ग्राहक उत्पादन सूची और उपलब्ध प्रस्तावों के माध्यम से ढूंढ सकते हैं भुगतान प्राप्त करने के लिए
- ई पेमेंट प्रणाली का उपयोग किया जाता है कई मामलों में माल सामान मिलने पर भुगतान होता है।
- सामान कुछ दिनों के भीतर ग्राहक को पहुंचाया जाता है ।
- प्रति लेनदेन लागत मूल्य कम कर देता है ।
- एक समग्र लेनदेन को पूरा करने में लगने वाले समय को कम कर देता है

78. ई-कॉमर्स विकास के महत्वपूर्ण कारक :-

उ.:

- इंटरनेट कनेक्शन ब्रॉडबैंड और 3G सेवा
- लैपटॉप स्मार्टफोन टैबलेट और डोंगल जैसे सुसाध्य प्रौद्योगिकी की वृद्धि
- मोबाइल उपकरणों के उपयोग में बढ़ोतरी ।

79. कौन हमें प्रवेश, परीक्षा परिणाम, ऑनलाइन नामांकन पत्र, परीक्षा कार्यक्रम और बैठक व्यवस्था जैसी महत्वपूर्ण सूचनाएं ऑनलाइन प्रदान करता है ?

उ.: शैक्षणिक संस्थान, यूनिवर्सिटी

80. कौन सूचनाकिय सेवा का उदाहरण है ?

उ.:

- कंपनियों अथवा बैंकों द्वारा ग्राहकों को भेजे जाने वाली सूचना या अनुस्मारक ।
- शैक्षणिक संस्थाओं में प्रवेश परीक्षा परिणाम, ऑनलाइन नामांकन पत्र, परीक्षा कार्यक्रम इत्यादि
- डाउनलोड किए जा सकने वाले अथवा ऑनलाइन फॉर्म ।

81. कौन-सी वेबसाइट ऑनलाइन सूचना सेवा प्रदान करती है?

उ.: www.gseb.org

82. पिछले कुछ दशकों में कौन सी वजह से अनुपोषण सेवाओं ने तेजी से महत्वपूर्ण स्थान लिया है

उ.: तकनीकी बदलाव

83. भारत में इकोमर्स विकास के महत्वपूर्ण कारक

उ.:

- इंटरनेट कनेक्शन, ब्रॉडबैंड और 3G सेवा
- लैपटॉप, स्मार्टफोन, टैबलेट और डोंगल जैसे सुसाध्य प्रादयौगिकी की वृद्धि ।
- मोबाइल उपकरणों के उपयोग में बढ़ोतरी ।

84. कौन लाखों लोगों के लिए एक नया क्षितिज और अवसर खोलता है ?

उ.: ई-कॉमर्स

85. कौन ऑनलाइन खरीदी को और अधिक आकर्षक बनाता है ?

उ.: माल की विविधता, सेवाओं की विविधता

86. गांव के ग्रामीण भागों में किसकी पहुंच के कारण ग्रामीणों की जीवन शैली में व्यापक परिवर्तन हुआ है?

उ.: इंटरनेट

87. ग्रामीण क्षेत्रों की मानसिकता में परिवर्तन लाने में कौन सहायक है ?

उ.: खपत की मात्रा, गुणवत्ता सहायता

88. क्यों परंपरागत खरीदी में कमी हो रही है ?

उ.: व्यस्त जीवनशैली, वाहनों की यातायात की भीड़, समय की कमी

89. आजकल लागत में कमी आने का क्या कारण है ?

उ.: खुदरा व्यापारियों की मध्यस्थता, रियल एस्टेट की लागत में कमी

90. भारत के ऑनलाइन स्टोर कौन से हैं ?

उ.: amazon india, myntra, Dominos, Filpkart, eBayindia, Snapdeal, Jabong, PayTM

91. खुदरा व्यापारियों ने भी कौन सा विकल्प देना शुरू किया है?

उ.: Cash on delivery

92. लगभग कितने भारतीय इकॉमर्स व्यापार में Cash on delivery तंत्र का उपयोग करते हैं?
उ.: 80%
93. उपभोक्ता के लिए कौनसी भुगतान की पद्धति वितरण के समय भी उत्पादों को अस्वीकार करना सरल बनाता है ?
उ.: Cash on delivery
94. ग्राहक के लिए Cash on delivery डिलीवर पद्धति क्या संभव बनाती है ?
उ.: माला अस्वीकार करना
95. भारत में ई-कॉमर्स के भविष्य के लिए विशेषज्ञों की क्या राय है ?
उ.: आशावादी
96. इंटरनेट के विकास के साथ कंपनियां अपने व्यापार को फैलाने के लिए क्या कर रही हैं?
उ.: नए और उद्दीपक तरीके खोज रही हैं
97. आगामी वर्षों में कौन से कारण से ई-कॉमर्स में वृद्धि हो होगी ?
उ.: तेज ब्रॉडबैंड सेवा तथा नए विनियोगों की उपलब्धता
98. कौन-सा ई-कॉमर्स का लाभ है ?
उ.:
 - कम कीमत पर माल की उपलब्धता
 - व्यापक चुनाव की सुविधा, समय की बचत, 24 * 7
 - व्यापार, कम लागत भौगोलिक मर्यादा नहीं
 - बेहतरीन और अच्छी ग्राहक सेवा संगठित
 - प्रयत्न गति, यात्रा का समय और लागत कम करना
99. ई-कॉमर्स का कौन सा लाभ नहीं है
उ.: सुरक्षा
100. ई कॉमर्स का उपयोग कर किस प्रकार का व्यापार किया जा सकता है ?
उ.: किसी भी समय और कहीं भी
101. ई कॉमर्स में व्यवसायिक प्रवृत्तियों के लिए किसका बंदन नहीं रहता ?
उ.: समय का
102. ई कॉमर्स में ऑर्डर कौन से समय पर स्वीकार किया जाता है ?
उ.: दिन अथवा रात्रि किसी भी समय
103. व्यवसायिक प्रवृत्तियों के लिए इंटरनेट का उपयोग कर कौन सी लागत कम की जा सकती है?
उ.: विज्ञापन और वितरण फोन और डाक, मुद्रण

104. ई कॉमर्स में ग्राहक को विस्तृत श्रृंखला में से कम कीमत पर उत्पादों का चयन करने का अवसर किन कारणों से मिलता है ?
उ.:उत्पादों की बिक्री में से मध्यस्थियों या वितरकों का उन्मूलन,विक्रेताओं के बीच प्रतिस्पर्धा
- 105.एक भौतिक दुकान, सेवा के लिए अपने भौगोलिक क्षेत्र तक सीमित रहती है |
सही या गलत
उ.: सही
- 106.इंटरनेट के उपयोग से की जाने वाली व्यवसायिक प्रवृत्तियों को कौन से रूप में जाना जाता है?
उ.: ई-कॉमर्स
- 107.कौन सी प्रक्रिया के द्वारा उत्पादन की कीमत की बोली लगा कर ग्राहकों के पेशकश और सबसे अधिक बोली लगाने वाले को उत्पादन की बिक्री की जाती है?
उ.:नीलामी
108. ई-कॉमर्स के साथ व्यवसाय, एक झटके में कितने लोगों तक पहुंच सकता है ?
उ.:असीमित
- 109.कौन से माध्यम की सहायता से वैश्विक विषय वृत्तांत पर पहुंचा जा सकता है ?
उ.:वेबसाइट बनाने के माध्यम से,वेबसाइट को इंटरनेट पर लोड करने के माध्यम से
- 110.ई-कॉमर्स में ग्राहक के साथ सीधा संबंध होने से किसमें सुधार किया जा सकता है ?
उ.: कीमत में, गुणवत्ता में, विशेषता में
- 111.अन्य कंपनियों के साथ व्यापार करने वाली कंपनियों के लिए क्या जोड़ना एक प्रतिस्पर्धी लाभ है ?
उ.:ऑनलाइन ग्राहक सेवा
- 112.कौन से प्रकार की ग्राहक सेवा ग्राहकों को अधिक पसंद है ?
उ.:ऑनलाइन
113. ई-कॉमर्स कौन से प्रकार की ग्राहक सेवा देता है ?
उ.:बेहतरीन और तेज
- 114.ई-कॉमर्स में व्यापारी, ग्राहकों को अपने नए उत्पाद के बारे में जानकारी कौन से स्वरूप में देता है?
उ.:ई-मेल द्वारा
115. ई-कॉमर्स, संगठनों को एक साथ कार्य करने में सहायता करता है सही या गलत
उ.:सही

116. ई-कॉमर्स संगठनों को एक साथ कार्य करने में सहायता करता है उसका एक अच्छा उदाहरण:

उ.: ई-मेल का उपयोग

117. कौन लोगों को जानकारी आदान प्रदान करने में मदद करता है ?

उ.: ईमेल

118. ई-मेल में आपूर्तिकर्ताओं, व्यापारिक भागीदारों और ग्राहकों के साथ संगठनों का बातचीत करने का तरीका बदल दिया जाता है ।

119. ई कॉमर्स में ग्राहक को इच्छित दुकान पर पहुंचने के लिए लंबी दूरी तय करनी पड़ती है सही है या गलत ।

उ.: गलत

120. किसका आयोजन करने से आवागमन की देरी से बचा जा सकता है

उ.: ऑनलाइन लेन-देन

121. इंटरनेट पर दिखने वाले जानकारी तेजी से बदली जा सकती है सही है या गलत ।

उ.: सही

122. ई-कॉमर्स समाज को कौन सा लाभ प्रदान करता है ?

उ.:

- घर कार्यालय और किसी भी जगह से खरीदी
- स्वास्थ्य सेवाएं दूरस्थ पढ़ाई और शिक्षा,
- उत्पादों की खरीदी के लिए कम यात्रा

123. ई-कॉमर्स की मर्यादा कौन सी है ?

उ.:

- प्रारंभिक लागत, सुरक्षा, विश्वास की कमी
- गोपनीयता, वितरण के लिए समय की
- आवश्यकता, परिवर्तन करने में प्रतिरोध

124. व्यापारी संगठनों को पारंपरिक व्यापार से ई-कॉमर्स बदलने के लिए कौन सा सामना करना पड़ता है ?

उ.: प्रतिरोध

125. ई-कॉमर्स में लोगों को कौन से प्रकार के प्रतिरोध का सामना करना पड़ता है ?

उ.: कागज रहित लेनदेन, चेहरा विहीन लेनदेन

126. ई-कॉमर्स में किसके लिए महत्वपूर्ण आरंभिक निवेश की आवश्यकता होती है ?

उ.:

- मुख्य व्यवसाय की प्रक्रियाओं को बदलने वाली ई-कॉमर्स की नई प्रौद्योगिकियों के लिए
- हार्डवेयर और सॉफ्टवेयर प्रौद्योगिकियों के लिए

127. ई-कॉमर्स के प्रारंभिक निवेश में कौन शामिल है ?

उ.:

- मुख्य व्यवसाय प्रक्रियाओं को बदलने वाली ई-कॉमर्स की नई प्रौद्योगिकियों के लिए किया गया खर्च |
- हार्डवेयर और सॉफ्टवेयर प्रौद्योगिकियों के लिए किया गया खर्च
- व्यापार का संचालन करने का तरीका समझने के लिए कर्मचारियों का परीक्षण खर्च

128. ई कॉमर्स में एक प्रारंभिक चिंता कौन-सी है ?

उ.: सुरक्षा

129. ई-कॉमर्स में कौन से प्रकार की जानकारी अनाधिकृत उपयोग से सुरक्षित होनी चाहिए ?

उ.:

- कंपनी से संबंधित जानकारी इंटरनेट पर प्रसारित होते समय
- व्यक्तिगत जानकारी इंटरनेट पर प्रसारित होते समय

130. ई-कॉमर्स में कंपनियों को कौन से प्रकार के दुरुपयोग से अपनी संपत्ति की रक्षा करनी चाहिए ?

उ.: आकस्मिक और द्वेषपूर्ण

131. ई-कॉमर्स में एक गंभीर मुद्दा कौनसा है ?

उ.: ग्राहक की जानकारी की गोपनीयता

132. दुरुपयोग के डर से ग्राहक इंटरनेट पर कौन से प्रकार की जानकारी देने में संकोच करते हैं ?

उ.: व्यक्तिगत

133. कई बार कंपनियां अपनी डेटाबेस की जानकारी विज्ञापन कंपनियों को बेचती हैं और बदले में वह ग्राहकों को क्या भेजते हैं ?

उ.: अवांछनीय मेल

134. ग्राहकों को भेजे गए अवांछनीय मेल को क्या कहते हैं ?

उ.: स्पाम

135. कौन से प्रकार की धोखाधड़ी ग्राहकों को आर्थिक नुकसान पहुंचाती है ?

उ.: क्रेडिट कार्ड

136. कौन इंटरनेट पर जानकारी को बीच में रोकता है और उसका दुरुपयोग कर सकता है ?

उ.: हैकर

137. ई-कॉमर्स में ग्राहक को किन से सुरक्षा देनी चाहिए ?

उ.: हैकर, वायरस, डेटा हस्तांतरण, लेनदेन के जोखिम |

138. किन कारणों से ग्राहकों के बीच असंतोष पैदा होता है ?

उ.:

- उत्पादों का गैर वितरण
- उत्पादों की गलत जानकारी
- भुगतान लेनदेन के समय सुरक्षा की कमी

139. कौन सी चिंता क्षतिग्रस्त माल को लौटाते समय होती है ?

उ.:

- कौन वापसी डाक का भुगतान करेगा
- क्या व्यापारी द्वारा पूर्ण वापसी की जाएगी
- उत्पाद मूल स्थान तक पहुंचा या नहीं

140. ई-कॉमर्स में खरीदे हुए उत्पादक अकसर कौन से रूप में उपलब्ध नहीं होते हैं ?

उ.: स्थानिक

141. e-commerce में खरीदे हुए उत्पाद को वितरण करने की आवश्यकता रहती है जो समय और लागत लेते हैं |

142. कौन सी चीजें ऑनलाइन खरीदना पसंद नहीं की जाती ?

उ.: फल, सब्जी, जल्दी से खराब हो जाने वाले उत्पाद

143. ऑनलाइन स्टोर कौन-सा अवसर प्रदान नहीं करते ?

उ.: उत्पाद को स्पर्श करने, उत्पाद को पहनने, उत्पाद को महसूस करने

144. कौन-से उत्पादों की ऑनलाइन बिक्री मुश्किल हो सकती है ?

उ.: कपड़े और फर्नीचर

145. ई-कॉमर्स में भुगतान अधिकतर क्रेडिट कार्ड से किया जाता है इसके परिणामस्वरूप बहुत बड़े और बहुत छोटी ऑनलाइन लेनदेन करना पसंद नहीं किया जाता |

146. ऑनलाइन व्यवसाय स्थापित करने की कोशिश कर रहे छोटे संगठनों के मामले में क्या समस्या उत्पन्न होती है ?

उ.: सूचना और सेवाओं को समय पर अद्यतन करना

147. ई-कॉमर्स मुख्यतः कौन सी चीज पर आधारित है ?

उ.: इंटरनेट

148.इंटरनेट संधान में कोई भी समस्या ई-कॉमर्स में व्यापार के जोखिम का कारण बनती है |

149.ई-कॉमर्स के व्यापार मॉडल को कितनी बातों से परिभाषित किया जाता है ?

उ.:दो

150.ई-कॉमर्स के व्यापार मॉडल को कौन-सी बातों के आधार पर परिभाषित किया जाता है ?

उ.:उसमें शामिल पक्ष और पक्षों को प्रदान की जाने वाली सेवाएं या व्यवसायिक गतिविधियां

151.आम तौर पर ई कॉमर्स के व्यापार मॉडल का वर्गीकरण किसके आधार पर किया जाता है ?

उ.:कौन,किसे बेच रहा है

152.ई-कॉमर्स के व्यापार मॉडल में शामिल है :-

उ.: B2B, B2C,C2C,C2B

153.कौन सा मॉडल ऐसे व्यापार और संगठनों को संदर्भित करता है जो वेबसाइट का उपयोग कर

उपभोक्ताओं उत्पाद या सेवा में बेचते हैं ?

उ.:B2C

154.B2C मॉडल में उपभोक्ता कौन से स्वरूप में उत्पाद या सेवाओं का ऑर्डर करते हैं ?

उ.:कहीं से भी,किसी भी समय पर

155. कौन से मॉडल में विक्रेता सीधे ही उपभोक्ताओं को उत्पाद भेज सकते हैं ?

उ.:B2C

156. कौन से मॉडल में खरीदार व्यक्तिगत ग्राहक होते हैं ?

उ.:B2C

157.ई कॉमर्स का कौन सा मॉडल सर्वाधिक उपयोग में लिया जाता है ?

उ.:B2C

158.B2C मॉडल कौन से कारणों से उपभोक्ताओं में उच्च लोकप्रिय हैं ?

उ.:उत्पादों को खरीदने की सरलता और उत्पादों को खरीदने की तेजी

159.B2C में क्या शामिल है ?

उ.: खुदरा बिक्री,ऑनलाइन बैंकिंग,वास्तविक संपत्ति और सेवाएं, यात्रा सेवाएं

160.कौन-से ई-कॉमर्स मॉडल का भाग, नेट बैंकिंग है

उ.: B2C

161.B2C मॉडल के कुछ उदाहरण:

उ.: amazon.com,rediff.com,febmart.com,flipkart.com

162.माल की खरीदी के लिए कौन सी वेबसाइट लोकप्रिय है ?

उ.:flipkart.com

163. ई-कॉमर्स का कौन सा मॉडल विभिन्न व्यवसायिक भागीदारों के बीच की ई-कॉमर्स गतिविधियों को दर्शाता है ?
उ.: B2B
164. ई-कॉमर्स के कौन से मॉडल में विक्रेता और ग्राहक दोनों व्यापारिक संस्थाएं होती हैं ?
उ.: B2B
165. ई-कॉमर्स का कौन सा मॉडल व्यवसायियों को उनके आपूर्तिकर्ताओं वितरकों और अन्य एजेंट के साथ में रिलेशनशिप बनाने में सक्षम बनाता है ?
उ.: B2B
166. B2B मॉडल एक निर्माता एक आपूर्तिकर्ता एक थोकबंद व्यापारी के साथ में व्यापारी समझौता करता है ।
167. B2B मॉडल में शामिल व्यापारी और संस्थाओं के बीच क्या प्राप्त होता है ?
उ.: अधिक पारदर्शिता, सक्षमता
168. B2B मॉडल के लक्षण
उ.:
 - निर्माता स्टॉक की कमी या पूर्ण होने के बारे में आपूर्तिकर्ता के साथ तुरंत बातचीत करता है ।
 - आपूर्तिकर्ता जल्द प्रतिक्रिया देता है ।
 - एक आपूर्ति के लिए एक वितरक और एक ठोक बंद व्यापारी के साथ व्यापारिक समझौता करता है ।
169. B2B मॉडल की सहायता से कंपनियां कौन से प्रकार का सुधार कर सकती हैं ?
उ.: आपूर्तिकर्ता प्रबंधन, सूची प्रबंधन, भुगतान प्रबंधन
170. B2B मॉडल किनके लिए एक प्रभावी साधन है ?
उ.: टेलीमार्केटिंग , आपूर्ति श्रृंखला, भुगतान प्रबंधन , ऑनलाइन सेवा प्रबंधन, कुछ समय में वितरण ।
171. B2B मॉडल के कुछ उदाहरण :
उ.: commodity.com , tradeindia.com
172. B2B और B2C मॉडल का मुख्य अंतर कौन है ?
उ.: ग्राहक
173. ई-कॉमर्स का कौन सा मॉडल उपभोक्ताओं के बीच लेनदेन की ई कॉमर्स से जुड़ी गतिविधियों को दर्शाता है
उ.: C2C

174. ई कॉमर्स का कौन सा मॉडल सीधे तीसरे पक्ष की भागीदारी के बिना ऑनलाइन नीलामी और वर्गीकृत विज्ञापन के माध्यम से एक दूसरे के साथ सौदा करने के लिए उपभोक्ताओं को सक्षम बनाता है

उ.: C2C

175. C2C मॉडल द्वारा दी जाने वाली सुविधाएं :

उ.:

- तीसरे पक्ष की भागीदारी के बिना ऑनलाइन नीलामी |
- वर्गीकृत विज्ञापन के माध्यम से उपभोक्ताओं के बीच परस्पर सौदा करने क अनुमति है |

176. ई-कॉमर्स के कौन से मॉडल में कोई भी इंटरनेट उपयोगकर्ता एक विक्रेता या खरीदार बन सकता है ?

उ.: C2C

177. ऑनलाइन नीलामी ई-कॉमर्स के कौन से मॉडल का उदाहरण है ?

उ.: C2C

178. अगर हमें किसी उत्पाद को बेचना हो तो हम ई-कॉमर्स के कौन से मॉडल का उपयोग करेंगे ?

उ.: C2C

179. अगर हमें किसी उत्पाद को बेचना है तो हम कौन सी साइट पर उसको पंजीकृत कर सकते हैं ?

उ.: नीलामी अथवा C2C

180. C2C वेबसाइट पर किस प्रकार से उत्पाद को बेचा जाता है ?

उ.: वस्तु को वेबसाइट पर पंजीकृत किया जाता है और अन्य इसके लिए बोली लगाते हैं |

181. C2C मॉडल के कुछ उदाहरण :-

उ.: ebay.com, olx.com, quikr.com

182. ईकॉमर्स के कौन से मॉडल में उत्पादों और सेवाओं के लिए मूल्य उपभोक्ता निर्धारित करते हैं?

उ.: C2B

183. दूर स्थान से उत्पाद का ऑर्डर देने के मामले में शिपिंग शुल्क की लागत एक अतिरिक्त खर्च है |

184. C2B ई कॉमर्स मॉडल में एक विशेष उत्पाद या सेवा के भुगतान के लिए उपभोक्ता तैयार हो या खर्च कर सके ऐसे मूल्य की मर्यादा निर्दिष्ट करने के अवसर के साथ उत्पादों और सेवाओं की एक विस्तृत श्रृंखला का विकल्प होता है |

185.ई-कॉमर्स के कौन से मॉडल में कंपनियां उपभोक्ताओं को उत्पाद या सेवा प्रदान करने के लिए बोली लगाती हैं ?

उ.:C2B

186.ई-कॉमर्स का कौन सा मॉडल उपभोक्ता और कंपनी दोनों के लिए लचीलापन बढ़ाता है और सौदेबाजी समय को कम करने में मदद करता है ?

उ.:C2B

187.C2B मॉडल के लाभ :

उ.:

- सौदेबाजी के समय को कम करना |
- उपभोक्ता और कंपनी के बीच लचीलापन बढ़ाना |

188.C2B मॉडल सामान्य खरीद प्रक्रिया से अलग दिखने के लिए इंटरनेट का उपयोग करता है |

189.C2B मॉडल में उपभोक्ता क्या फैसला करते हैं ?

उ.: ई-भुगतान के लिए तैयार है या नहीं, व्यापार निर्णय स्वीकार करते हैं या नहीं

190.सही जोड़े :

i) B2C	1.www.amazon.com
ii)B2B	2. www.commodity.com
iii)C2B	3.www.bidstall.com
iv)C2C	4. www.ebay.com

191.अगर हम सरकार को एक अलग इकाई के रूप में देखे तो ई कॉमर्स के कितने मॉडल है ?

उ.:3

192.अगर हम सरकार को एक अलग इकाई के रूप में देखें तो ईकॉमर्स का कौन सा मॉडल - है

उ.:G2B,G2C,G2G

193.ई-कॉमर्स का कौन सा मॉडल सरकारी वेबसाइटों के विशाल नेटवर्क के माध्यम से व्यापार संगठनों को सरकार द्वारा प्रदान की जाने वाली सेवाओं और जानकारी को दर्शाता है ?

उ.:G2B

194.G2B मॉडल में एक व्यापारी संगठन वेबसाइटों से व्यापारी नीतियों व्यापार शुरू करने की मंजूरी निर्माण करने की आवश्यकता और अन्य विशेषताओं से संबंधित जानकारी प्राप्त कर सकते हैं |

195. एक व्यापारी संगठन G2B वेबसाइट से कौन से प्रकार की सुविधा प्राप्त कर सकता है ?

उ.:

- सरकार की व्यापार नीति |
- व्यापार शुरू करने की मंजूरी
- संबंधित सरकारी कार्यालय को विभिन्न फॉर्म ऑनलाइन भरने की सुविधा |
- निर्माण करने की आवश्यकता और अन्य विशेषताएं |

196. G2B मॉडल का उदाहरण कौन सा है ?

उ.: www.incometaxindia.gov.in

197. भारत सरकार के आयकर विभाग की वेबसाइट कौन सी है ?

उ.: www.incometaxindia.gov.in

198. भारत सरकार की कौन सी वेबसाइट में कर संबंधी सभी नियम, विभिन्न फॉर्म और ऑनलाइन टैक्स भरने की सुविधा होती है ?

उ.: www.incometaxindia.gov.in

199. कौन सी वेबसाइट ई गवर्नेंस का भाग है ?

उ.: G2B, G2C

200. ईकॉमर्स- के कौन से मॉडल का उद्देश्य वैयक्तिक नागरिक को अच्छी और प्रभावी सेवाएं प्रदान करना है ?

उ.: G2C

201. कौन G2C मॉडल का उदाहरण है ?

उ.: www.gswan.gov.in

202. कौन सा नेटवर्क गुजरात सरकार द्वारा विकसित है ?

उ.: www.gswan.gov.in