

E- Commerce (ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ವಾಣಿಜ್ಯ)

ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ವಾಣಿಜ್ಯ ಅಥವಾ ಇಂಟರ್ನೆಟ್ ವಾಣಿಜ್ಯ ಎಂದೂ ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್, ಅಂತರ್ಜಾಲವನ್ನು ಬಳಸುವ ಸರಕು ಅಥವಾ ಸೇವೆಗಳ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಈ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಹಣ ಮತ್ತು ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ವರ್ಗಾವಣೆ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಭೌತಿಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲು ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಅನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ, ಆದರೆ ಇದು ಅಂತರ್ಜಾಲದ ಮೂಲಕ ಸುಗಮವಾಗುವ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ವಾಣಿಜ್ಯ ವಹಿವಾಟನ್ನು ಸಹ ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.

Types of E Commerce (ಇ ವಾಣಿಜ್ಯ ಪ್ರಕಾರಗಳು)

6 ವಿಭಿನ್ನ ರೀತಿಯ ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿವೆ. ಈ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯಲು ಮುಂದೆ ಓದಿ.

ಬಿ 2 ಬಿ - ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ

ಬಿ 2 ಸಿ - ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ

ಸಿ 2 ಸಿ - ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕ

ಸಿ 2 ಬಿ - ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ

ಬಿ 2 ಜಿ - ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ವ್ಯವಹಾರ

ಸಿ 2 ಜಿ - ಗ್ರಾಹಕನು ಆಡಳಿತಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕನು ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ

ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್‌ಗಾಗಿ ಅಂತರ್ಜಾಲದಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸುವ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಹಿವಾಟನ್ನು ಮೇಲಿನ ಪ್ರಕಾರಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬಹುದು.

ಬಿ 2 ಬಿ

ಬಿ 2 ಬಿ, ಅಥವಾ ಬಿಸಿನೆಸ್ ಟು ಬಿಸಿನೆಸ್, ಅತಿದೊಡ್ಡ ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಮಾದರಿ. ಈ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ, ಮಾರಾಟಗಾರರು ಮತ್ತು ಖರೀದಿದಾರರು ಎರಡೂ ವ್ಯಾಪಾರ ಘಟಕಗಳಾಗಿವೆ.

ಈ ಮಾದರಿಯು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಅಥವಾ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿ ಅಥವಾ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿ ಮತ್ತು ತಯಾರಕರ ನಡುವಿನ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.

ಅಲ್ಲದೆ, ಬಿ 2 ಬಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾದರಿಯ ವ್ಯವಹಾರವು ಬಿ 2 ಸಿ ಮಾದರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದಾಗಿದೆ.

ಬಿ 2 ಬಿ ಮಾದರಿಗಳ ಕೆಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳೆಂದರೆ ಅಲಿಬಾಬಾ (ವ್ಯಾಪಾರ ವ್ಯಾಪಾರ ವೇದಿಕೆಗೆ ವಿಶ್ವದ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯವಹಾರ), ಅಮೆಜಾನ್ ವ್ಯಾಪಾರ, ಐಬಿಎಂ, ಬೋಯಿಂಗ್, ಎಕ್ಸಾನ್‌ಮೊಬಿಲ್ ಕಾರ್ಪೊರೇಶನ್ ಮತ್ತು ಇನ್ನಷ್ಟು .. ಬಿ 2 ಬಿ ಮಾದರಿಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು

ಆಮದು ಮತ್ತು ರಫ್ತು ಉತ್ಪನ್ನಗಳು
ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತದೆ
ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಗಳನ್ನು ಇರಿಸಿ
ಖರೀದಿದಾರರು ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆದಾರರನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿ
ಬಿ 2 ಬಿ ಮಾದರಿಯ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು

ದೀರ್ಘ ಮಾರಾಟದ ಚಕ್ರ
ಹೆಚ್ಚು ಸಂಕೀರ್ಣ ಮಾದರಿ ಮತ್ತು ಗುರಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ
ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆ ಸೂಕ್ಷ್ಮತೆ
ಸ್ಥಾಪಿತ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ತಂತ್ರವು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದೆ
ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಪ್ರಚೋದನೆಯ ಖರೀದಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ
ಪ್ರತಿ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯ
ಗ್ರಾಹಕರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಡೇಟಾವನ್ನು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ
ಬಹು ಬಳಕೆದಾರರು ಮತ್ತು ಬಳಕೆದಾರರ ID ಗಳು

ಬಿ 2 ಸಿ

ಬಿ 2 ಸಿ ವ್ಯವಹಾರವು ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಧವಾಗಿದೆ. ಇದು ದಪ್ಪವಾದ ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಾಗಿದೆ.

ಬಿ 2 ಸಿ ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರವು ಅತ್ಯಂತ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮತ್ತು ದಪ್ಪವಾದ ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಾಗಿದೆ. ಈ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ, ವ್ಯವಹಾರವು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮಾರಾಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾದರಿ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ನೇರ ಸಂವಾದವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಈ ಮಾದರಿಯು ಮಾರಾಟಗಾರರು ಮತ್ತು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಇದರಿಂದ ಅವರು ತಮ್ಮ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಇಂಟರ್ನೆಟ್ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬಹುದು. ಇದು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾದರಿ, ಆದರೆ ಭೌತಿಕ ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿನ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಬಿ 2 ಸಿ ಮಾದರಿಗಳ ಕೆಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳೆಂದರೆ ವಾಲ್-ಮಾರ್ಟ್, ಸ್ಟೇಪಲ್ಸ್, ಟಾರ್ಗೆಟ್ ಮತ್ತು ಆರ್‌ಇಐ.

ಬಿ 2 ಸಿ ಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು

ಸ್ಥಾಪಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅವಕಾಶಗಳ ವಿಸ್ತರಣೆ
ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಜಾಗವನ್ನು ಜಾಗತಿಕ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ವಿಸ್ತರಿಸುವುದು
ಹೆಚ್ಚಿನ ಗ್ರಾಹಕ ನಿಷ್ಠೆ
ಅಗ್ಗದ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ವಹಿವಾಟು
ಬಿ 2 ಸಿ ಯ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು

ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸುಲಭ

ಸಣ್ಣ ಮಾರಾಟ ಚಕ್ರ
ಗುರಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ತೆರವುಗೊಳಿಸಿ
ಕಡಿಮೆ ಅಪಾಯ ಮತ್ತು ಪ್ರವೇಶದ ವೆಚ್ಚಗಳು
ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಪ್ರಚೋದನೆಯ ಖರೀದಿಗೆ ಸಂಭಾವ್ಯ
ಸಾಮೂಹಿಕ / ಗ್ರಾಹಕ ಮಾಧ್ಯಮ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ತಂತ್ರ
ಬೆಲೆ-ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು

ಸಿ 2 ಸಿ

ಬಿ 2 ಬಿ ಮತ್ತು ಬಿ 2 ಸಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಸುಲಭ. ಹಾಗಾದರೆ ಸಿ 2 ಸಿ ಹೇಗೆ ಕಾಣುತ್ತದೆ?

ಸಿ 2 ಸಿ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾದರಿ ಇಬ್ಬರು ಗ್ರಾಹಕರ ನಡುವಿನ ವಹಿವಾಟನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ನಾಗರಿಕನಿಗೆ ನಾಗರಿಕ ಎಂದೂ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಮಾದರಿಯ ಸಾಮಾನ್ಯ ಉದಾಹರಣೆಯೆಂದರೆ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಹರಾಜು, ಅಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕ ಅಥವಾ ಸಂದರ್ಶಕನು ವಸ್ತುವನ್ನು ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಪೋಸ್ಟ್ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಇತರ ಗ್ರಾಹಕ ಬಿಡ್‌ಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಮೂರನೇ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಆಯೋಗವನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತಾನೆ.

ಅಲ್ಲದೆ, ಸಿ 2 ಸಿ ವ್ಯವಹಾರ ಅಥವಾ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ ಹೊಂದಲು ಅಪಾರ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಅರ್ಥವಾಗುತ್ತದೆ. ಸೈಟ್‌ಗಳು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಹೊಂದಿಸಲು ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆಯಾದರೂ, ಅವರು ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಪೋಸ್ಟ್ ಮಾಡುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಈ ಮಾದರಿಯ ಕೆಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ರೇಗ್‌ಲಿಸ್ಟ್, ಇಬೇ ಮತ್ತು ಒಎಲ್‌ಎಕ್ಸ್ ಸೇರಿವೆ.

ಸಿ 2 ಸಿ ಯ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು

ಮಧ್ಯವರ್ತಿ ಇಲ್ಲ
ಕಡಿಮೆ ವಹಿವಾಟು ವೆಚ್ಚ
ಗಡಿಯಾರ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿ
ವೈಡ್ ರೀಚ್
ಸಿ 2 ಸಿ ಯ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳು

ನೆಗೋಶಿಯಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಆಧಾರಿತ ಬೆಲೆ
ಸರಳ ಖರೀದಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ
ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಖರೀದಿಗೆ ಸಂಭಾವ್ಯ

ಸಿ 2 ಬಿ

ಸಿ 2 ಬಿ ಎಂದು ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಇದು ಸರಿಸುಮಾರು ದೊಡ್ಡ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಏಕೈಕ ಮಾಲೀಕತ್ವದಂತೆಯೇ ಇರುತ್ತದೆ.

ನಾವು ಕೆಲವು ಸಿ 2 ಬಿ ಕಂಪನಿಯ ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ನೋಡೋಣ.

ಸಿ 2 ಬಿ ಯನ್ನು ಇತರ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾದರಿಗಳಿಂದ ಬೇರ್ಪಡಿಸುವ ಒಂದು ವಿಷಯವೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ರಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ಮಾದರಿಯು ಸ್ವತಂತ್ರೋದ್ಯೋಗಿಗಳ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತದೆ, ಅವರು ಗ್ರಾಹಕರು ನೀಡುವ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಆದಾಗ್ಯೂ, ಕಾನೂನುಬದ್ಧ ಸಂಕೀರ್ಣತೆಗಳಿಂದಾಗಿ ಈ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಯೋಜನೆ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ.

ಸಿ 2 ಬಿ ಉದಾಹರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಗೂಗಲ್ ಆಡ್‌ವೆಂಟ್ಸ್, ಕಮಿಷನ್ ಜಂಕ್ಷನ್ ಮತ್ತು ಅಮೆಜಾನ್ ಸೇರಿವೆ. ಫೋಟೊಲಿಯಾ ಸಹ ಉತ್ತಮ ಸಿ 2 ಬಿ ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮುತ್ತಿದೆ ..

ಬಿ 2 ಜಿ

ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಆಡಳಿತ ವಾಣಿಜ್ಯಕ್ಕೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದೂ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ, ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರಗಳು ವೆಬ್‌ನಿಂದ ಹೊರಗುಳಿಯುವುದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಪರಸ್ಪರ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲು ಕೇಂದ್ರ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತವೆ.

ಈ ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಎಂದೂ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ, ಅಂದರೆ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅನೇಕ ಸರ್ಕಾರಿ ಮಟ್ಟಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಈ ವೇದಿಕೆಯೊಂದಿಗೆ, ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಟೆಂಡರ್ ಹರಾಜು, ಮತ್ತು ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಕೆ ಸೇರಿದಂತೆ ಸರ್ಕಾರಿ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಬಿಡ್ ಮಾಡಬಹುದು ...

ಸಿ 2 ಜಿ

ಗ್ರಾಹಕರು ಆಡಳಿತಕ್ಕೆ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಸರ್ಕಾರಿ ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಮಾದರಿಗೆ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಪೋಸ್ಟ್ ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಸರ್ಕಾರಿ ಆಡಳಿತ ಅಥವಾ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಕೋರಲು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ನೀವು ಸರ್ಕಾರಿ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ ಮೂಲಕ ವಿದ್ಯುತ್ ಬಿಲ್ ಪಾವತಿಸುವಾಗ, ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಪಾವತಿ, ತೆರಿಗೆ ಪಾವತಿಸುವುದು ಇತ್ಯಾದಿ.

The most common Applications of E-commerce (ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್‌ನ ಸಾಮಾನ್ಯ ಅಪ್ಲಿಕೇಶನ್‌ಗಳು)

ಚಿಲ್ಲರೆ ಮತ್ತು ಸಗಟು

ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮತ್ತು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ಅನ್ವಯಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ಇ-ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಅಥವಾ ಆನ್-ಲೈನ್ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದರೆ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಕ್ಯಾಟಲಾಗ್ ಮತ್ತು ಶಾಪಿಂಗ್ ಕಾರ್ಡ್ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾದ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಮಳಿಗೆಗಳ ಮೂಲಕ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು.

ಸೈಬರ್ ಮಾಲ್ ಒಂದೇ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ ಆಗಿದ್ದು ಅದು ಒಂದು ಇಂಟರ್ನೆಟ್ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ವಿಭಿನ್ನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಇದು ವೆಬ್ ಬ್ರೌಸರ್ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರನ್ನು ಒಂದು ವರ್ಚುವಲ್ ಜಾಗಕ್ಕೆ ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತದೆ. ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮತ್ತು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ಅನ್ವಯಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ಇ-ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಅಥವಾ ಆನ್-ಲೈನ್ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದರೆ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಕ್ಯಾಟಲಾಗ್ ಮತ್ತು ಶಾಪಿಂಗ್ ಕಾರ್ಟ್ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾದ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಮಳಿಗೆಗಳ ಮೂಲಕ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು.

ಸೈಬರ್ ಮಾಲ್ ಒಂದೇ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ ಆಗಿದ್ದು ಅದು ಒಂದು ಇಂಟರ್ನೆಟ್ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ವಿಭಿನ್ನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಇದು ವೆಬ್ ಬ್ರೌಸರ್ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರನ್ನು ಒಂದು ವರ್ಚುವಲ್ ಜಾಗಕ್ಕೆ ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತದೆ. ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್:

ಮತ್ತೊಂದು ಅಪ್ಲಿಕೇಶನ್ ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಆಗಿದೆ.

ಗ್ರಾಹಕರ ನಡವಳಿಕೆ, ಆದ್ಯತೆಗಳು, ಅಗತ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಖರೀದಿ ಮಾದರಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಡೇಟಾ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ವೆಬ್ ಮತ್ತು ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಮೂಲಕ ಸಾಧ್ಯ. ಬೆಲೆ ನಿಗದಿ, ಸಮಾಲೋಚನೆ, ಉತ್ಪನ್ನ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯ ವರ್ಧನೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗಿನ ಸಂಬಂಧದಂತಹ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ಇದು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಹಣಕಾಸು:

ಹಣಕಾಸು ಕಂಪನಿಗಳು ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಅನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಬಳಸುತ್ತಿವೆ.

ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳ ಬಾಕಿಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಬಹುದು, ಹಣವನ್ನು ತಮ್ಮ ಇತರ ಖಾತೆಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಅಥವಾ ಇ-ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ಬಿಲ್ ಪಾವತಿಸಬಹುದು.

ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್‌ನ ಮತ್ತೊಂದು ಅನ್ವಯವೆಂದರೆ ಆನ್-ಲೈನ್ ಸ್ಟಾಕ್ ಟ್ರೇಡಿಂಗ್. ಅನೇಕ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳು ಸುದ್ದಿ, ಚಾರ್ಟ್, ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರೊಫೈಲ್ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಮತ್ತು ಷೇರುಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಕ ರೇಟಿಂಗ್‌ಗೆ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ.

ಉತ್ಪಾದನೆ:

ಕಂಪನಿಯ ಪೂರೈಕೆ ಸರಪಳಿ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಅನ್ನು ಸಹ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಕೆಲವು ಕಂಪನಿಗಳು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು, ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಮತ್ತು ದಾಸ್ತಾನು ನಿಯಂತ್ರಣದಂತಹ ಕಚೇರಿ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಒದಗಿಸುವ ಮೂಲಕ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ವಿನಿಮಯವನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತವೆ.

ಇದು ವ್ಯಾಪಾರ ಸಮುದಾಯದ ಸದಸ್ಯರಲ್ಲಿ ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿದ ಸರಕುಗಳ ಹರಿವನ್ನು ವೇಗಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಕಾರ್ಯತಂತ್ರದ ಮತ್ತು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವಿಧ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ವ್ಯವಹಾರ ಮಾದರಿಗಳ ಅನುಷ್ಠಾನವನ್ನು ಮಿತಿಗೊಳಿಸುತ್ತವೆ.

ಕಂಪನಿಗಳು ತಮ್ಮ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳನ್ನು ನಂಬದಿರಬಹುದು ಮತ್ತು ಸಾಮೂಹಿಕ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ವಿನಿಮಯ ಕೇಂದ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ರಹಸ್ಯಗಳನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಎಂಬ ಭಯವಿರಬಹುದು.

ಹರಾಜು:

ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕ ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಎನ್ನುವುದು ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು.

ಇದು ಬಿಡ್ಡಿಂಗ್ ಅನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಹರಾಜನ್ನು ಸಹ ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಬಿಡ್ಡಿಂಗ್ ಎನ್ನುವುದು ವಿಶೇಷ ರೀತಿಯ ಹರಾಜಾಗಿದ್ದು, ಇದು ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ ಐಟಂಗೆ ಬಿಡ್ ಮಾಡಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ನಿಗದಿತ ದಿನಾಂಕ ಮತ್ತು ಸಮಯದ ಮೇಲೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿ ಆಸನದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲು ವಿಮಾನಯಾನ ಕಂಪನಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ.

Limitations or Disadvantages of Electronic Commerce (ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ವಾಣಿಜ್ಯದ ಮಿತಿಗಳು ಅಥವಾ ಅನಾನುಕೂಲಗಳು)

ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಗ್ರಾಹಕರು, ವ್ಯವಹಾರ, ಸಮಾಜ ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರಕ್ಕೆ ಅನೇಕ ಅನುಕೂಲಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆಯಾದರೂ, ಇನ್ನೂ ಕೆಲವು ಕಾಳಜಿಯ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಕೆಳಗಿನವುಗಳು ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಕೆಲವು ಮಿತಿಗಳು ಅಥವಾ ಅನಾನುಕೂಲಗಳು.

1. ಭದ್ರತೆ

ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್‌ನ ದೊಡ್ಡ ನ್ಯೂನತೆಯೆಂದರೆ ಭದ್ರತೆಯ ವಿಷಯ. ಡೇಟಾ ಗೂ ry ಲಿಪೀಕರಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಹಲವಾರು ಸುಧಾರಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಗಿದ್ದರೂ ಸಹ, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಜನರು ಭಯಪಡುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲವು ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳು ಅಧಿಕೃತ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲ. ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಭಯ ಮತ್ತು ಗುರುತಿನ ಅಪಾಯವು ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಮಿತಿಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

2. ಗೌಪ್ಯತೆಯ ಕೊರತೆ

ಅನೇಕ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳು ಸುರಕ್ಷಿತ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಅಥವಾ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಗುರುತನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಎನ್‌ಕ್ರಿಪ್ಷನ್ ಹೊಂದಿಲ್ಲ. ಕೆಲವು ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಅನುಮತಿಯಿಲ್ಲದೆ ಕಾನೂನುಬಾಹಿರವಾಗಿ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತವೆ. ಗೌಪ್ಯತೆಯ ಕೊರತೆಯು ವಾಣಿಜ್ಯ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ಜನರನ್ನು ಇಂಟರ್ನೆಟ್ ಬಳಸಲು ನಿರುತ್ಸಾಹಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ,

3. ತೆರಿಗೆ ಸಂಚಿಕೆ

ಖರೀದಿದಾರ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿರುವಾಗ ಮಾರಾಟ ತೆರಿಗೆ ಮತ್ತೊಂದು ದೊಡ್ಡ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ. ಖರೀದಿದಾರ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರ ವಿವಿಧ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಮಾರಾಟ ತೆರಿಗೆಯ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರವು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ. ವೆಬ್ ಖರೀದಿಗಳು ತೆರಿಗೆಯಿಂದ ಮುಕ್ತವಾಗಿದ್ದರೆ ಭೌತಿಕ ಮಳಿಗೆಗಳು ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ ಎಂಬುದು ಇನ್ನೊಂದು ಅಂಶ.

4. ಭಯ

ಕಾಗದರಹಿತ ಮತ್ತು ಮುಖರಹಿತ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಜನರು ಭಯಪಡುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲವು ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಭೌತಿಕ ಅಸ್ತಿತ್ವವಿಲ್ಲ, ಅವರು ಯಾರೊಂದಿಗೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆಂದು ಜನರಿಗೆ ತಿಳಿದಿಲ್ಲ. ಈ ಅಂಶವು ಖರೀದಿಗೆ ಭೌತಿಕ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಲು ಜನರನ್ನು ಮಾಡುತ್ತದೆ.

5. ಉತ್ಪನ್ನ ಸೂಕ್ತತೆ

ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಜನರು ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಚಿತ್ರಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ, ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತಲುಪಿಸಿದಾಗ, ಉತ್ಪನ್ನವು ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಚಿತ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೊಂದಿಕೆಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂತಿಮವಾಗಿ, ಇದು ಖರೀದಿದಾರರ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಸರಿಹೊಂದುವುದಿಲ್ಲ. 'ಸ್ವರ್ಣ ಮತ್ತು ಭಾವನೆ' ಕೊರತೆಯು ಜನರನ್ನು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಶಾಪಿಂಗ್‌ನಿಂದ ತಡೆಯುತ್ತದೆ.

6. ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಅಡೆತಡೆಗಳು

ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಪ್ರಪಂಚದಾದ್ಯಂತದ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತದೆ. ಜನರ ಅಭ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಕೃತಿ ರಾಷ್ಟ್ರದಿಂದ ರಾಷ್ಟ್ರಕ್ಕೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅವರು ಭಾಷಾ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನೂ ಒಡ್ಡುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗಾಗಿ, ಸಂಸ್ಕೃತಿಯಲ್ಲಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಡೆತಡೆಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತವೆ.

7. ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾರ್ಮಿಕ ವೆಚ್ಚ

ಸಂಸ್ಥೆಯ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರತಿಭಾವಂತ ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕವಾಗಿ ಅರ್ಹವಾದ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಅಂತರ್ಜಾಲವು ಬಹಳಷ್ಟು ಉದ್ಯೋಗಾವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರಿಂದ, ಪ್ರತಿಭಾವಂತ ನೌಕರರನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ,

8. ಕಾನೂನು ಸಮಸ್ಯೆಗಳು

ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಸೈಬರ್ ಕಾನೂನುಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ದೇಶದಿಂದ ದೇಶಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗುತ್ತವೆ. ಈ ಕಾನೂನು ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಜನರು ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಒಪ್ಪಂದಗಳಿಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವುದನ್ನು ತಡೆಯುತ್ತವೆ.

9. ತಾಂತ್ರಿಕ ಮಿತಿಗಳು

ಕೆಲವು ಪ್ರೋಟೋಕಾಲ್ ಪ್ರಪಂಚದಾದ್ಯಂತ ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿಲ್ಲ. ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಚಿತ್ರಗಳನ್ನು ತೋರಿಸಲು ಮಾರಾಟಗಾರ ಬಳಸುವ ಕೆಲವು ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ಸಾಮಾನ್ಯವಲ್ಲ. ಪ್ರಮಾಣಿತ ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ಕೊರತೆಯಿಂದಾಗಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪುಟದ ಮೂಲಕ ಬ್ರೌಸ್ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿರಬಹುದು. ಸಾಕಷ್ಟು ದೂರಸಂಪರ್ಕ ಬ್ಯಾಂಡ್‌ವಿಡ್ತ್ ಸಹ ತಾಂತ್ರಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಬಹುದು.

9. ಬೃಹತ್ ತಾಂತ್ರಿಕ ವೆಚ್ಚ

ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವ್ಯವಹಾರದೊಂದಿಗೆ ವಿಲೀನಗೊಳಿಸುವುದು ಕಷ್ಟ. ತಾಂತ್ರಿಕ ಮೂಲಸೌಕರ್ಯವು ದುಬಾರಿಯಾಗಬಹುದು ಮತ್ತು ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದೊಂದಿಗೆ ವೇಗವನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಭಾರಿ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಉಳಿಯಲು ತಾಂತ್ರಿಕ ಪ್ರಗತಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣವನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದು ಅವಶ್ಯಕ.