Under CSR Support by
ipca | Foundation

missiongyan
LET'S LEARN TOGETHER



कक्षा - 11

व्यवसाय अध्ययन

व्यवसाय के आधार - 1

अध्याय-5
व्यवसाय की उभरती पद्धतियाँ

भाग - 10

अभ्यास प्रश्न - II

रूचिका सैनी

Under CSR Support by ipca | Foundation

अभ्यास प्रश्न

missiongyan LET'S LEARN TOGETHER



दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

1. ई-व्यवसाय और बाह्यस्त्रोतीकरण को व्यवसाय की उभरती पद्धतियाँ क्यों कहा जाता है? इन प्रवृत्तियों की बढ़ती महत्ता के लिए उत्तरदायी कारकों का विवेचन कीजिए।

(1) इंटरनेट पहुँच
(2) 24x7 सेवाएँ व उपलब्ध
(3) लागत कम (5) वैश्विक पहुँच
(6) दक्षता बढ़ाई

अभ्यास प्रश्न



दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

1. ई-व्यवसाय और बाह्यस्त्रोतीकरण को व्यवसाय की उभरती पद्धतियाँ क्यों कहा जाता है? इन प्रवृत्तियों की बढ़ती महत्ता के लिए उत्तरदायी कारकों का विवेचन कीजिए।

उत्तर : ई-व्यवसाय और बाह्यस्त्रोतीकरण को उभरती पद्धतियाँ कहा जाता है क्योंकि ये व्यवसाय करने के पारंपरिक तरीकों को डिजिटल और अधिक कुशल माध्यमों से प्रतिस्थापित कर रहे हैं।



कारण :

- इंटरनेट तकनीक की आसान उपलब्धता
- वैश्विक पहुंच और समय की बचत
- लागत में कमी और दक्षता में वृद्धि
- कार्यों का विशेषज्ञ एजेंसियों को सौंपने से गुणवत्ता में सुधार
- 24 x 7 कार्य संचालन की सुविधा
- लचीलापन और तीव्र गति से संचालन



2. ऑनलाइन व्यापार में सम्मिलित कदमों का विस्तृत वर्णन कीजिए।

1. उत्पाद/सेवा की प्रस्तुति
2. ऑर्डर देना
3. आदेश/ऑर्डर प्राप्ति
4. भुगतान प्रक्रिया
5. सुपुर्दगी
6. उत्पाद/सेवा के विक्रय पश्चात् सेवाएं



2. ऑनलाइन व्यापार में सम्मिलित कदमों का विस्तृत वर्णन कीजिए।

उत्तर : ऑनलाइन व्यापार में निम्नलिखित चरण सम्मिलित होते हैं:

1. वेबसाइट पर उत्पाद/सेवा की प्रस्तुति
2. ग्राहक द्वारा ऑर्डर देना
3. ऑर्डर प्रोसेसिंग और स्टॉक वेरिफिकेशन
4. भुगतान की प्रक्रिया (जैसे पे-पल, नेट बैंकिंग)
5. उत्पाद की इलेक्ट्रॉनिक/भौतिक आपूर्ति
6. सेवा पश्चात् समर्थन (जैसे कॉल सेंटर, ट्रैकिंग)



B2C

3. फर्म से ग्राहक कॉमर्स के प्रमुख पहलुओं का विवेचन कीजिए।

① उत्पाद / सेवा जानकारी

② ग्राहक आवश्यकता अनुसार चयन

③ व्यक्तिगत आपूर्ति

④ फीडबैक



उत्तर : फर्म से ग्राहक (B2C) कॉमर्स के पहलू हैं:

- वेबसाइट के माध्यम से उत्पादों की जानकारी
- ग्राहक की आवश्यकता अनुसार उत्पाद चयन
- उत्पादों की समयबद्ध और व्यक्तिगत डिलीवरी
- ग्राहक सेवा और फीडबैक (जैसे ऑनलाइन सर्वेक्षण)
- उत्पादों की डिजिटल आपूर्ति (जैसे ई-पुस्तकें, सॉफ़्टवेयर)
- उपभोक्ता की प्रतिक्रियाओं के आधार पर सेवाओं में सुधार



4. व्यवसाय करने की इलेक्ट्रॉनिक पद्धति की सीमाओं का विवेचन कीजिए। क्या यह सीमाएँ इसके कार्यक्षेत्रों को प्रतिबंधित करने के लिए काफी हैं? अपने उत्तर के लिए तर्क दीजिए।

(1) अत्यंत मानवीय स्पर्श
(2) आदेश प्राप्ति / पूर्ति में विलम्ब
(3) तकनीकी ज्ञान आधेक
(4) जन प्रतिरोध
(5) नैतिक पतन



4. व्यवसाय करने की इलेक्ट्रॉनिक पद्धति की सीमाओं का विवेचन कीजिए। क्या यह सीमाएँ इसके कार्यक्षेत्रों को प्रतिबंधित करने के लिए काफी हैं? अपने उत्तर के लिए तर्क दीजिए।

उत्तर :

ई-व्यवसाय की सीमाएँ :

- मानवीय स्पर्श की कमी
- ऑर्डर प्राप्ति और सप्लाई में अंतर
- तकनीकी दक्षता की आवश्यकता
- साइबर जोखिम (जैसे डेटा चोरी, हैकिंग)



☛ जन प्रतिरोध और नैतिक समस्याएँ

तर्क :

हालाँकि ये सीमाएँ मौजूद हैं, परंतु तकनीकी उन्नति, साइबर सुरक्षा उपाय और डिजिटल साक्षरता के प्रसार से ये बाधाएँ धीरे-धीरे कम हो रही हैं। अतः, ये सीमाएँ पूर्णतः व्यवसाय के विस्तार को नहीं रोक सकतीं।