

अध्याय - 5 | व्यवसाय की उभरती पद्धतियाँ

QUIZ
PART-01

1. ई-व्यवसाय का क्या अर्थ है?

- A. केवल दुकान में किया जाने वाला व्यापार
B. कंप्यूटर नेटवर्क के माध्यम से किया जाने वाला व्यवसाय
C. सिर्फ वस्तुओं का उत्पादन
D. केवल नकद लेन-देन (B)

व्याख्या: इंटरनेट/कंप्यूटर नेटवर्क की मदद से किए जाने वाले सभी व्यावसायिक कार्य ई-व्यवसाय कहलाते हैं।

2. इंटरनेट का उपयोग करके किया जाने वाला व्यवसाय किस नाम से जाना जाता है?

- A. ई-कॉमर्स
B. ई-व्यवसाय
C. डिजिटल बैंकिंग
D. ऑनलाइन मार्केटिंग (B)

व्याख्या: इंटरनेट आधारित संपूर्ण व्यापारिक गतिविधियों को ई-व्यवसाय कहा जाता है।

3. ई-व्यवसाय और ई-कॉमर्स में क्या अंतर है?

- A. दोनों समान हैं
B. ई-कॉमर्स ई-व्यवसाय से बड़ा है
C. ई-व्यवसाय अधिक विस्तृत है, ई-कॉमर्स उसका एक भाग है
D. दोनों केवल भुगतान प्रक्रियाएँ हैं (C)

व्याख्या: ई-व्यवसाय में उत्पादन से लेकर वितरण तक सब शामिल होता है; ई-कॉमर्स सिर्फ खरीद-बिक्री का भाग है।

4. ई-व्यवसाय के कार्यक्षेत्र में कितने प्रकार बताए जाते हैं?

- A. दो
B. चार
C. पाँच
D. तीन (B)

व्याख्या: फर्म-से-फर्म, फर्म-से-ग्राहक, अंतः-व्यापार व ग्राहक-से-ग्राहक — कुल चार प्रकार बताए जाते हैं।

5. फर्म-से-फर्म कॉमर्स किसका उदाहरण है?

- A. उपभोक्ता-उपभोक्ता व्यापार
B. व्यवसाय-से-व्यवसाय
C. व्यक्तिगत लेन-देन
D. खुदरा बिक्री (B)

व्याख्या: इसमें एक व्यवसाय दूसरे व्यवसाय से लेन-देन करता है।

6. फर्म-से-फर्म कॉमर्स में कौन-सी तकनीक महत्वपूर्ण मानी जाती है?

- A. रेडियो
B. इलेक्ट्रॉनिक डाटा आदान-प्रदान (EDI)
C. केवल टेलीफोन
D. पोस्टकार्ड (B)

व्याख्या: EDI तकनीक व्यापारिक दस्तावेजों को तेज़ी व सुरक्षा के साथ भेजने में सहायता करती है।

7. फर्म अपने स्टॉक तथा मध्यस्थों पर नियंत्रण कैसे रख सकती है?

- A. रेडियो संदेश द्वारा
B. कंप्यूटर नेटवर्क के माध्यम से
C. टीवी विज्ञापन द्वारा
D. केवल फोन कॉल द्वारा (B)

व्याख्या: कंप्यूटर नेटवर्क स्टॉक की स्थिति व मध्यस्थों से जुड़ी गतिविधियों की निगरानी को सरल बनाता है।

8. फर्म-से-ग्राहक कॉमर्स में मुख्य गतिविधि क्या है?

- A. केवल उत्पादन
B. केवल ढुलाई
C. विपणन क्रियाएँ जैसे—पहचान, प्रचार, ऑनलाइन आपूर्ति
D. केवल पैकिंग कार्य (C)

व्याख्या: इसमें ग्राहक तक उत्पाद व सेवाएँ पहुँचाने हेतु अनेक विपणन गतिविधियाँ शामिल होती हैं।

9. ई-कॉमर्स में फर्म अपने ग्राहकों के व्यवहार को कैसे समझती है?

- A. टीवी कार्यक्रमों से
B. व्यक्तिगत मुलाकात से
C. ऑनलाइन सर्वेक्षण द्वारा
D. रेडियो समाचार से (C)

व्याख्या: ऑनलाइन सर्वेक्षण ग्राहकों की पसंद, असंतोष व खरीदारी व्यवहार समझने में सहायक होते हैं।

10. ग्राहकों को अपनी पसंद के अनुसार खरीद करने की स्वतंत्रता किससे मिलती है?

- A. ग्राहक-ग्राहक कॉमर्स
B. केवल ऑफलाइन बाज़ार
C. फर्म-से-ग्राहक कॉमर्स
D. रेडियो विज्ञापन (C)

व्याख्या: ऑनलाइन माध्यम ग्राहकों को विविध विकल्प, तुलना और अपनी पसंद से खरीदने की स्वतंत्रता प्रदान करता है।