

12 ஆம் வகுப்பு – கணினி பயன்பாடுகள்

பாடம் 15.

மின்-வணிகம்

Prepared by,

J. Kavitha, B.Sc, B.Ed, M.C.A, M.Phil.,

Computer Instructor Gr - I,
GHSS, S.S.KULAM,
Coimbatore.

கற்றலின் நோக்கங்கள்

- மின்-வணிகக் கோட்பாடுகளை கற்றல்
- மின்-வணிகத்தின் வரலாற்றைச்
சுருக்கமாக அறிதல்
- பல்வேறு வகையான மின்-வணிக
மாதிரிகள் மற்றும் வருவாய்
மாதிரிகளைப் பகுப்பாய்வு செய்தல்
- மரபு சார்ந்த வணிகம் மற்றும்
மின்வணிகம் வேறுபாடு அறிதல்
- மின்-வணிகத்தின் நன்மைகளையும்
குறைபாடுகளையும் அறிந்து கொள்ளுதல்



அறிமுகம்

- வாடிக்கையாளர் நேரடியாகக் கடைக்குச் சென்று, பல்வேறு பொருட்களைப் பரிசோதித்து, தேவையான பொருட்களைத் தேர்வு செய்து, பின்னர் குறிப்பிட்ட தொகையைச் செலுத்தி அவற்றை வாங்குவது **மரபு சார்ந்த வணிகம்** ஆகும்.
- எனினும், தற்போது தொழில்நுட்பக் கண்டுபிடிப்புகளோடு பொருட்களை வாங்குதல் அல்லது விற்பனை செய்தலுக்கான வழிகள் மேம்பட்டுள்ளன.
- தொழில்நுட்பத்தின் வளர்ச்சியாலும் மற்றும் இணையத்தின் பரந்த பயன்பாடுகளாலும் நமது வாழ்க்கை முறை மாறிவிட்டது. இது வணிகவர்த்தகத்தின் செயல்பாட்டையும் மாற்றியுள்ளது.



மின்-தொழில்

- 1996 ல் IBM, மின்-தொழில் என்ற சொல்லை முன் மொழிந்தது. தொழில் என்பது வணிகத்தை விட பரந்த அளவில் இருப்பதால், மின்-வணிகம் என்பது மின்-தொழிலின் ஒரு உட்பிரிவு என்பதை அறியலாம்.
- ஒரு நிறுவனம்
 - இணையம் மூலம் மின்னணு முறையில் வணிகம் நடத்தும் திறன் கொண்டிருந்தால்,
 - இணையம் மூலம் பணம் செலுத்தல் பரிவர்த்தனையை நிர்வகித்தால்,
 - இணையம் மூலம் பொருட்களை விற்க மற்றும் சேவைகளை வழங்க ஒரு பணித்தளம் கொண்டிருந்தால் மட்டுமே அதை மின்-தொழில் நிறுவனம் என்று அழைக்கலாம்.



மின்-வணிகம்

- மின்-வணிகம் தற்போதைய இணைய யுகத்தில் மிக முக்கியமான அம்சங்களில் ஒன்றாகும்.
- மின்-வணிகம் என்பது கணிப்பொறி வலையமைப்பு வழியாகப் பொருட்கள், சேவைகள் அல்லது தகவல்களை வாங்கும் அல்லது விற்பனை செய்யும் செயல்முறை ஆகும்.
- மின்-வணிகம், நுகர்வோர் அடிப்படையிலான சில்லறை விற்பனைத் தளங்களாகவோ, ஏல வலைத் தளங்களாகவோ அல்லது பெரிய வியாபார அமைப்புகளுக்கிடையேயான வணிகமாகவோ இருக்கலாம்.



மின்-வணிகம்

- **பண்டங்கள் (Commodity)** என்பது, ஒரு மடிக்கணினியாகவோ அல்லது கைக்கடிகாரமாகவோ இருக்கலாம் அல்லது அது ஒரு இயக்க அமைப்பாகவோ (Operating System), சிறு உலாவி-செருகு நிரலகவோ (Browser plugin) இருக்கலாம்.
- இந்த பண்டங்களை **புலனாகும் (tangible)** பொருட்கள் மற்றும் **புலனாகா (intangible)** பொருட்கள் என வகைப்படுத்தலாம்.
 - புத்தகங்கள் குறுந்தகடுகள் மற்றும் டிஜிட்டல் வீடியோ வட்டு, மின் விளக்குகள், போன்றவை **புலனாகும் பொருட்கள்**.
 - உருவமற்ற தொட்டு உணர முடியாத மின்னணுக்கோப்புகள், பதிவிறக்கம் செய்யப்பட்ட விளையாட்டுகள் இசைக்கோப்புகள் அல்லது திரைப்படங்கள் போன்றவை **புலனாக பொருட்கள்**.



மின்-வணிகத்தின் பரிணாம வளர்ச்சி

- மின்-வணிகத்தின் வளர்ச்சி சமூக-தொழில்நுட்ப மாற்றங்களுடன் தொடர்புடையது.
- ஊடகம் ஆழமாக வேரூன்ற, அதிக பயனர்கள் அதை நோக்கி ஈர்க்கப்படுவார்கள்.
- பயனர்கள் அதிகரித்தால், சந்தை விரிவடையும்.
- சந்தை விரிவடையும்போது, வணிக நிறுவனங்கள் ஈர்க்கப்படுகின்றன. அதிக வர்த்தக நிறுவனங்கள் போட்டியை உருவாக்கும்.
- போட்டி புதுமைக்கு வழிவகுக்கிறது; புதுமை தொழில்நுட்பத்தை மேம்படுத்துகிறது; தொழில்நுட்பம் மின்-வணிக வளர்ச்சிக்கு உதவுகிறது.



மின்-வணிகத்தின் வளர்ச்சி அலைகள்

- பொருளாதார வல்லுநர்கள் தொழிற்புரட்சியில் ஏற்பட்ட நான்கு தனித்துவமான அலைகளை (அல்லது கட்டங்களை) விவரிக்கின்றனர். ஒவ்வொரு அலையிலும் வெவ்வேறு வியாபார யுக்திகள் வெற்றியடைந்தது.
- இணையம் கொண்டு வந்த மின்-வணிகமும் தகவல் புரட்சியும் அதைப் போன்ற தொடர் அலைகள் வழியாகவே விளக்கலாம்.



மின்-வணிகத்தின் முதல் அலை: 1995-2003

- முதல் அலையின் Dotcom நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் அமெரிக்க நிறுவனங்கள் தான். Dotcom குமிழி (Bubble), முதல் அலை நிறுவனங்களுக்கு பெரும் முதலீடுகளை ஈர்த்திருந்தது.
- இணையம் வெறுமனே படிக்க-மட்டும்-வலையாகவும் (வலை 1.0) மற்றும் வலையமைப்புத் தொழில்நுட்பம் அதன் ஆரம்பக் கட்டத்திலிருந்ததால், அலைக்கற்றை மற்றும் வலையமைப்புப் பாதுகாப்பு மிகவும் குறைவாக இருந்தது.
- Amazon.com, eBay, மற்றும் Yahoo ஆகியவை வெற்றிகரமான முதல் அலை நிறுவனங்கள்.



மின்- வணிகத்தின் இரண்டாவது அலை: 2004 – 2009

- Dotcom வெடிப்பிற்கு பின், மின்- வணிகத்தின் மறுபிறப்பு இரண்டாவது அலை ஆகும்.
- இது உலகளாவிய அலையாகக் கருதப்படுகிறது. விற்பனையாளர்கள் பல நாடுகள் மற்றும் பல மொழிகளில் வியாபாரத்தை விரிவுபடுத்தினர்.
- வலையமைப்புத் தொழில்நுட்பங்கள் மற்றும் ஊடாடும் வலையின் (வலை 2.0, சமூக ஊடகத்தின் காலம்) விரைவான வளர்ச்சி நுகர்வோருக்கு அதிக வாய்ப்புகளை வழங்கிக் கொண்டிருந்தது.



மின்- வணிகத்தின் மூன்றாம் அலை: 2010 – நிகழ்காலம் வரை

- மூன்றாவது அலை கைப்பேசி தொழில்நுட்பங்களால் கொண்டு வரப்பட்டது.
- இது நிகழ்நேரம் மற்றும் தேவை அடிப்படையில் கைப்பேசி சாதனங்கள் மூலம் பயனர்களை இணைக்கிறது.
- வலை3.0 என்ற பதம், செயற்கை நுண்ணறிவு, Semantic Web, generic Database போன்றவை அடங்கிய எதிர்கால இணையத்தின் பல்வேறு பண்புகளைச் சுருக்கமாகத் தொகுத்தளிக்கிறது.



மின்-வணிகத்தின் வளர்ச்சி அலைகள்

Dotcom குமிழி

- Dotcom குமிழி என்பது சுமார் 1995 மற்றும் 2000 ற்கு இடையே, இணைய அடிப்படையிலான நிறுவனங்களின் அமெரிக்கப் பங்குச் சந்தையின் வரலாற்று மிதமிஞ்சிய வளர்ச்சி ஆகும்.

Dotcom வெடிப்பு

- Dotcom வெடிப்பு என்பது மார்ச் 11, 2000 - ல் தொடங்கி அக்டோபர் 9, 2002 வரை கூட்டுப் பங்குச் சந்தை குறியீடானது 5046.86 லிருந்து 1114.11 ஆகச் சரிந்தது. இது புகழ்பெற்ற Dotcom முறிவு அல்லது Dotcom வெடிப்பு என அறியப்படுகிறது.

மின்-வணிக வர்த்தக மாதிரிகள்

- வணிக நிறுவனங்கள், நுகர்வோர் மற்றும் அரசாங்கம் ஆகியோர் மின் வணிகத்தில் முக்கிய பங்கேற்பாளர்கள் ஆவர். சில நேரங்களில் ஊழியர்களும் (முறைசாரா தொழிலாளர்கள்) இந்த அமைப்பில் ஈடுபடலாம்.
- பரிவர்த்தனையில் ஈடுபடும் நிறுவனங்களின் அடிப்படையில் மின்-வணிகம் பல வகைகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளது.
- அரசாங்கம் ஒரு அங்கமாகச் செயல்படும் மாதிரிகள் மின் அரசாண்மை என்று அழைக்கப்படுகிறது.



மின்-வணிக வர்த்தக மாதிரிகள்

1. வணிகம் - வணிகம் (B2B)



2. வணிகம் - நுகர்வோர் (B2C)



3. வணிகம் - அரசாங்கம் (B2G)



மின்-வணிக வர்த்தக மாதிரிகள்

4. நுகர்வோர் - வணிகம் (C2B)



5. நுகர்வோர் - நுகர்வோர் (C2C)



6. நுகர்வோர் - அரசாங்கம் (C2G)



மின்-வணிக வர்த்தக மாதிரிகள்

7. அரசாங்கம் - வணிகம் (G2B)



8. அரசாங்கம் - நுகர்வோர் (G2C)



9. அரசாங்கம் - அரசாங்கம் (G2G)



மின்-வணிக வர்த்தக மாதிரிகள்

வணிகம் - வணிகம் (B2B):

- B2B மின்-வணிகத்தில், இணையத்தின் மூலம் பல்வேறு வணிக நிறுவனங்களுக்கு இடையே வர்த்தக பரிமாற்றங்கள் நடைபெறுகின்றன.
- எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு மிதிவண்டி தயாரிப்பு நிறுவனம் தங்கள் மிதிவண்டிகளுக்குத் தேவையான டையர்களை (tyres) மற்றொரு நிறுவனத்திடமிருந்து கொள்முதல் செய்தல்.
- புறத்திறனீட்டம் மற்றும் வெளி-புறத்திறனீட்டம் ஆகியவை பொதுவாக B2B மின்-வணிகத்துடன் தொடர்புடையது.
- புறத்திறனீட்டம்: ஒரு நிறுவனம் தனது வேலையின் ஒரு பகுதியை செய்ய மற்றொரு நிறுவனத்தை பணியமர்த்தினால், அது புறத்திறனீட்டம் என்று அழைக்கப்படுகிறது.
- வெளி-புறத்திறனீட்டம்: ஒரு நிறுவனம் வேறு நாட்டில் அமைந்துள்ள நிறுவனத்திற்கு வேலையை புறத்திறனீட்டம் செய்தால் அது வெளி-புறத்திறனீட்டம் என்று அழைக்கப்படுகிறது.

மின்-வணிக வர்த்தக மாதிரிகள்

வணிகம் - நுகர்வோர்(B2C):

- இது இணையம் வழியாக நடைபெறும் நேரடி வர்த்தகம் ஆகும்.
- B2C நிறுவனங்கள், வாடிக்கையாளர்களுக்கு நிகழ்நிலையில் பொருட்கள், தகவல் அல்லது சேவைகளை அதிக தனிப்பட்ட மற்றும் சக்தி வாய்ந்த சூழலில் விற்பனை செய்கின்றன. எ.கா: வாடிக்கையாளர்களுக்குப் புத்தகங்களை நேரடியாக விற்பனை செய்யும் ஒரு புத்தக நிறுவனம்

வணிகம் - அரசாங்கம் (B2G):

- B2G என்பது பொருட்கள், சேவைகள் அல்லது தகவல்களை அரசாங்கங்கத்திற்கோ அல்லது அதன் நிர்வாகத்திற்கோ விற்பனை செய்யும் வியாபார அமைப்புகளைக் குறிப்பிடும் ஒரு வணிக மாதிரியாகும்.



மின்-வணிக வர்த்தக மாதிரிகள்

நுகர்வோர்- வணிகம் (C2B):

- இந்த மின்-வணிக மாதிரியில், வாடிக்கையாளர்களால் பரிவர்த்தனை துவக்கப்படுகிறது. குறிப்பிட்ட விலை அல்லது தேவைகளின் தொகுப்பை நிர்ணயித்து நுகர்வோர்கள் ஒரு சேவை அல்லது பொருளை கோருவார்கள்.

நுகர்வோர்- நுகர்வோர்(C2C):

- C2C மின்-வணிகம், இணையம் மூலம் இணைக்கப்பட்ட நுகர்வோர்களிடையே பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை வர்த்தகம் செய்ய வாய்ப்பளிக்கிறது.

நுகர்வோர்- அரசாங்கம் (C2G):

- C2G மின்-வணிகத்தில் நுகர்வோரும் (குடிமக்கள்) அரசும் ஈடுபடுகின்றனர். இங்கு ஒரு தனி நுகர்வோர் அரசாங்கத்துடன் தொடர்பு கொள்கிறார்.
- C2G மாதிரிகள் வழக்கமாக வருமான வரி அல்லது வீட்டு வரி செலுத்துதல்கள், சான்றிதழ்கள் அல்லது பிற ஆவணங்களை வழங்குவதற்கான கட்டணங்கள் செலுத்தல் ஆகியவை அடங்கும்.



மின்-வணிக வர்த்தக மாதிரிகள்

அரசாங்கம் - வணிகம் (G2B):

- G2B மாதிரி B2G உடன் நெருக்கமாகத் தொடர்புடையது.
- மின்-வணிகத்தில் G2B என்பது அரசு அதன் இணையத்தளம் மூலம் வணிக நிறுவனங்களுக்கு சேவை அல்லது தகவலை வழங்கும் வணிக மாதிரியைக் குறிக்கும்

அரசாங்கம் - நுகர்வோர்(G2C):

- மின்-வணிகத்தில் G2C, C2G-யை மிகவும் ஒத்திருக்கிறது.
- இங்கே அரசாங்கம் தனது குடிமக்களுக்கு இணையத்தின் மூலமாக அதன் சேவைகள் மற்றும் தகவல்களைப் பெறுவதற்கான தளத்தை வழங்குகின்றது. நிகழ்நிலையில் சான்றிதழ்களை வழங்குவதும் இவ்வகை சேவையில் அடங்கும்.



மின்-வணிக வர்த்தக மாதிரிகள்

அரசாங்கம் - அரசாங்கம் (G2G):

- G2G என்பது அரசு நிறுவனங்கள் அல்லது அதன் துறைகளுக்கு இடையேயான இணையவழி தொடர்பாடல் ஆகும்.
- G2G ன் முதன்மையான நோக்கம் வர்த்தகத்திற்கு மாறாக மின்-ஆளுகையைச் செயல்படுத்துவதே ஆகும்.
- G2G அமைப்புகளை இரண்டு வகையாகப் பிரிக்கலாம்.
- உள் நோக்கல் அல்லது உள்ளக நிலை - ஒரே அரசாங்கத்தின் அதிகாரத்துவத்துடன் இணைதல். எடுத்துக்காட்டு: <https://www.nic.in/>
- வெளி நோக்கல் அல்லது சர்வதேச அளவில் பல அரசாங்கங்களின் அதிகாரத்துவத்துடன் இணைதல்.



மின்-வணிக வருவாய் மாதிரிகள்

- வழக்கமான முறையில் பொருட்களை விற்பது மட்டுமின்றி, இணையதளம் மூலம் பணம் ஈட்ட ஒரு நிறுவனத்திற்கு பல வழிகள் உள்ளன.

மின்-வணிக செயல்பாடுகளின் பிற வடிவங்கள்:

- துணை இணையதளம்
- மின்-ஏல இணையதளம்
- பதாகை விளம்பர இணையதளம் (Banner advertisement site)
- மொத்த கொள்முதல் இணையதளம் (Bulk-buying sites)
- எண்முறை பதிப்பக இணையதளம்
- உரிமம் இணையதளம்
- Name-your-price தளங்கள்
- நிகழ்நிலை வணிக வளாக இணையதளம் (Online Shopping Mall)



மின்-வணிக வருவாய் மாதிரிகள்

துணை இணையதளம்:

- துணைத்தளம் என்பது ஒரு விலை ஒப்பீடு சேவை, வணிக விவரக்குறிப்புகள், சாதாரண சில்லறை விற்பனை இணையதளத்திற்கு ஒரு மீத்தொடுப்பை கொண்ட வலைப்பக்கம் அல்லது வலைப்பதிவாகவும் இருக்கலாம். மேலும் ஒரு வாடிகையாளர் அந்த மீத்தொடுப்பின் மூலம் பொருட்களை வாங்கும் போது தளத்தின் உரிமையாளர் பணம் பெறுகிறார்.

மின்-ஏல இணையதளம்:

- மின்-ஏல வலைத்தளம் என்பது இணையத்தில் பொருட்களை ஏலம் மூலம் விற்க உதவும் ஒரு வலைத்தளம் ஆகும். மேலும் இது ஒவ்வொரு விற்பனையிலிருந்தும் விற்பனை தரகைப் பெறும்.

எ.கா: <https://www.ebay.com/>



மின்-வணிக வருவாய் மாதிரிகள்

பதாகை விளம்பர இணையதளம் (Banner advertisement site):

- பிற நிறுவனங்களின் விளம்பரங்களை தனது வலைப்பக்கங்களில் காட்சிப்படுத்துகிறது, அதன்மூலம் வருவாய் ஈட்டவும் செய்கிறது.

மொத்த கொள்முதல் இணையதளம் (Bulk-buying sites):

- ஒரே வகையான பொருட்களை வாங்க விரும்பும் பல நுகர்வோர்களையும் ஒன்றாகச் சேகரிக்கும். பின் தளம் உற்பத்தியாளருடன் தள்ளுபடி பேச்சுவார்த்தை செய்து அதில் ஒரு விற்பனை தரகைப் (commission) பெறுகிறது. எடுத்துக்காட்டு <https://www.alibaba.com/>

எண்முறை பதிப்பக இணையதளம்:

- இணையத்தில் மின்-புத்தகங்கள் அல்லது மின்-சஞ்சிகைகளைத் திறம்படப் பதிப்பிக்கிறார்கள். விளம்பரம், விற்பனை போன்ற பல வழிகளில் அவர்கள் லாபம் ஈட்டுகிறார்கள்.

எ.கா: <https://wordpress.org/>



மின்-வணிக வருவாய் மாதிரிகள்

உரிமம் இணையதளம்:

- மற்ற வலைத்தளங்களில் தங்களது மென்பொருளைப் பயன்படுத்த அனுமதிக்கிறது. தளத்தின் பார்வையாளர் ஒருவரை வலைப்பக்கங்களில் இன்னும் எளிதாகத் தேட அனுமதிக்கும் தேடுபொறிகள்.

எ.கா: IGNOU வலைதளத்தில் Google தேடுபொறி.

Name-your-price தளங்கள்:

- சாதாரண சில்லறை தளங்கள் போல இருக்கும். நுகர்வோர் ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்பு அல்லது சேவைக்குச் சேவை வழங்குனருடன் பேச்சுவார்த்தை நடத்துகிறார். இது C2B மின்-வணிக மாதிரி அடிப்படையில் இயங்குகிறது.

எ.கா: <https://in.hotels.com/>

நிகழ்நிலை வணிக வளாக இணையதளம் (Online Shopping Mall):

- பல மின்-வணிக வணிகர்களை ஒரே இணையதளத்தில் ஒன்றாக ஒருங்கிணைய அனுமதிக்கிறது. பெரும்பாலும் இந்த விற்பனையாளர்கள் ஒருவருக்கொருவர் தொடர்புடையவராக இருப்பார்கள், உதாரணமாக அவர்கள் அனைவரும் ஆடம்பர பொருட்களை விறகலாம். அவர்களின் லாபத்தில் ஒரு தொகையை இந்த தளம் கட்டணமாகப் பெறும்.

மரபு சார்ந்தவணிகம் மற்றும் மின்-வணிகம் ஒப்பீடு

மரபு சார்ந்த வணிகம்	மின்-வணிகம்
பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை நேரடியாக பரிமாற்றம் செய்கிறது.	இணையம் மூலம் மின்னணு முறையில் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்கிறது.
வாடிக்கையாளர் வியாபாரியை எளிதில் அடையாளம் காணவும், அங்கீகரிக்கவும், பேசவும் முடியும்	வாடிக்கையாளரோ, வியாபாரியோ மற்றவரைப் பார்ப்பதில்லை.
பொதுவாக கடைகள் அனைத்து நேரத்திலும் திறந்திருக்க முடியாது	இணையம் மூலம் வருடத்தின் அனைத்து நாட்களிலும் எல்லா நேரத்திலும் வணிகம் நடைபெறும்.
வாங்கும் முன் பொருட்களை நேரடியாக ஆய்வு செய்யலாம்	வாங்கும் முன் பொருட்களை நேரடியாக ஆய்வு செய்ய முடியாது.

மரபு சார்ந்தவணிகம் மற்றும் மின்-வணிகம் ஒப்பீடு

மரபு சார்ந்த வணிகம்	மின்-வணிகம்
விநியோகம் சார்ந்த வள முன்னிருத்த கோட்பாடு பயன்படுத்தப்படுகிறது.	தேவை சார்ந்த வள முன்னிருத்த கோட்பாடு பயன்படுத்தப்படுகிறது.
நேர்கோட்டு வணிக உறவு முறை பின்பற்றப்படுகிறது.	End to End என்ற வணிக உறவுமுறை பின்பற்றப்படுகிறது.
ரொக்கம், கடன் அட்டைகள் போன்றவற்றால் செலுத்தப்படுகிறது.	பணம் செலுத்தும் முறை பெரும்பாலும் மின்-செலுத்தல்கள் மூலமாக நடைபெறும்.
பெரும்பாலான உடனடியாக செய்யப்படுகின்றன	பொருட்களை விநியோகம் செய்ய கால தாமதமாகும்.

மின்-வணிகத்தின் நன்மைகள்

- மின்-வணிக அமைப்பு வாரத்தின் எல்லா நாட்களிலும் எல்லா நேரங்களிலும் (24 x 7) இயக்கப்படுகிறது.
- மேம்பட்ட மின்னணு தகவல்தொடர்பு அமைப்புகள் செய்திகளை உடனடியாக உலகம் முழுவதும் சென்றடைய அனுமதிக்கிறது.
- ஒரு சாதாரண கடையில் பொருட்கள் வாங்குவது போன்று அல்லாமல் இணையத்தின் மூலம் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைப் பெறுவது, விலை குறைவானது மற்றும் எளிதானதாகும்.
- இன்றைய நுகர்வோர்களுக்கு உலகமே ஒரு சந்தையாக மாறியுள்ளது.
- பல்வேறு வலைத்தளங்களில் அதே பொருட்களை ஒப்பிட்டு, மதிப்பிடுவதன் மூலம் அவர்கள் பரவலான விருப்பத்தைப் பெறமுடியும்.
- வாடிக்கையாளர்கள் வீட்டிலோ அல்லது தங்கள் வசதிக்கேற்ப எங்கு வேண்டுமானாலும் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். அதற்கான கட்டணத்தையும் மின்-செலுத்தல் (e-Payment) மூலம் செய்யலாம்.



மின்-வணிகத்தின் குறைபாடுகள்

- மின்-வணிகம் பெரும்பாலும் பொருட்களை விநியோகிக்க நீண்ட நேரத்தையும், பணத்தையும் எடுத்துக் கொள்ளும்.
- மின்-வணிகம் மூலம் பெற்ற பொருட்களை திருப்பி அனுப்புவது ஒரு மரபு சார்ந்த கடைக்குப் பொருட்களைத் திருப்பி அனுப்புவது போலில்லாமல் ஒரு சிரமமான பணியாக உள்ளது.
- இயல் பொருள் சார்ந்த சர்ச்சைகள் மின்-வணிகத்தின் குறைபாடு ஆகும். மின்-வணிகத்தில் பொருட்களை நாம் நேரடியாக அணுக முடியாது. ஒரு பொருள், அதன் நிலையின் அனுமானத்தில் அல்லது எதிர்பார்ப்பில் கொள்முதல் செய்யப்படுகிறது. நம்மால் வரையறுக்கப்பட்ட மற்றும் சில தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட புலன்சார்ந்த தகவல்கள் மட்டுமே பெறமுடியும். இணையம் என்பது காட்சி சார்ந்த மற்றும் ஒலித் தகவலுக்கு ஒரு சிறந்த ஊடகம் என்றாலும், அது நமது புலன்களுக்கு முழு வாய்ப்பையும் அனுமதிக்காது.



மின்-வணிகத்தின் குறைபாடுகள்

- தனியுரிமைச் சிக்கல்கள் மின்- வணிகத்தில் மிகவும் கவலைக்குரியவை.
- இணையம் மூலம் பரிவர்த்தனை செய்யப்படும் சில பொருள்கள் விற்பனையாளரிடமிருந்து நுகர்வோரை அடையும் வரை பயன்படுத்தும் நிலையில் இருக்காது.
- வணிகங்கள் உலகம் முழுவதும் இருந்து நடத்தப்படுகின்றன என்பதால், வர்த்தக நிறுவனங்கள் நேர்மையானவையா அல்லது அவர்கள் நமது பணத்தை எடுத்துக் கொள்ளப்போகிறார்களா என்பது நிச்சயமில்லை.



முக்கிய வினாக்கள்

1. மின்-வணிகம் வரையறு.
2. மின்-தொழில் மற்றும் மின்-வணிகம் வேறுபடுத்துக.
3. புலனாகும் பொருட்கள் மற்றும் புலனாகப் பொருட்களை உங்கள் சொந்த எடுத்துக்காட்டுடன் வேறுபடுத்துக.
4. டாட்காம் குமிழி மற்றும் டாட்காம் வெடிப்பு என்றால் என்ன?
5. புறத்திறனீட்டம் பற்றிச் சிறு குறிப்பு வரைக.
6. சமூக தொழில்நுட்ப மாற்றங்களுடன் மின்-வணிகம் எவ்வாறு தொடர்புடையது என்பதை விளக்குக.
7. மின்-வணிகத்தின் மூன்றாவது அலை பற்றி சிறுகுறிப்பு வரைக.
8. மின்-வணிகத்தில் B2B மாதிரியை விளக்குக.
9. Name-your-own-price இணையதளங்கள் பற்றிக் குறிப்பு வரைக.
10. மின்-வணிகத்தின் இயல் பொருள் சர்ச்சை பற்றிய குறிப்பு எழுதுக.

நன்றி!

கல்வி கற்பது தவம், அதை
கற்பிப்பது வரம்.
யார் கைவிட்டாலும், கற்றது
கைவிடாது உனை.
அக்கல்வியைப் பெற்று
சிறப்போடு வாழ
வாழ்த்துக்கள்.



ஜெ. கவிதா B.Sc, B.Ed, M.C.A, M.Phil.,

கணினி பயிற்றுநர் நிலை - I

அரசு மேல்நிலைப்பள்ளி,

சர்க்காரசாமக்குளம்,

கோயம்புத்தூர் - 641107.

