



# வணிகக்கல்வி



இலத்திரனியல் வணிகம்





## தேர்ச்சி மட்டம் 11.7

### இலத்திரனியல் வணிகம்

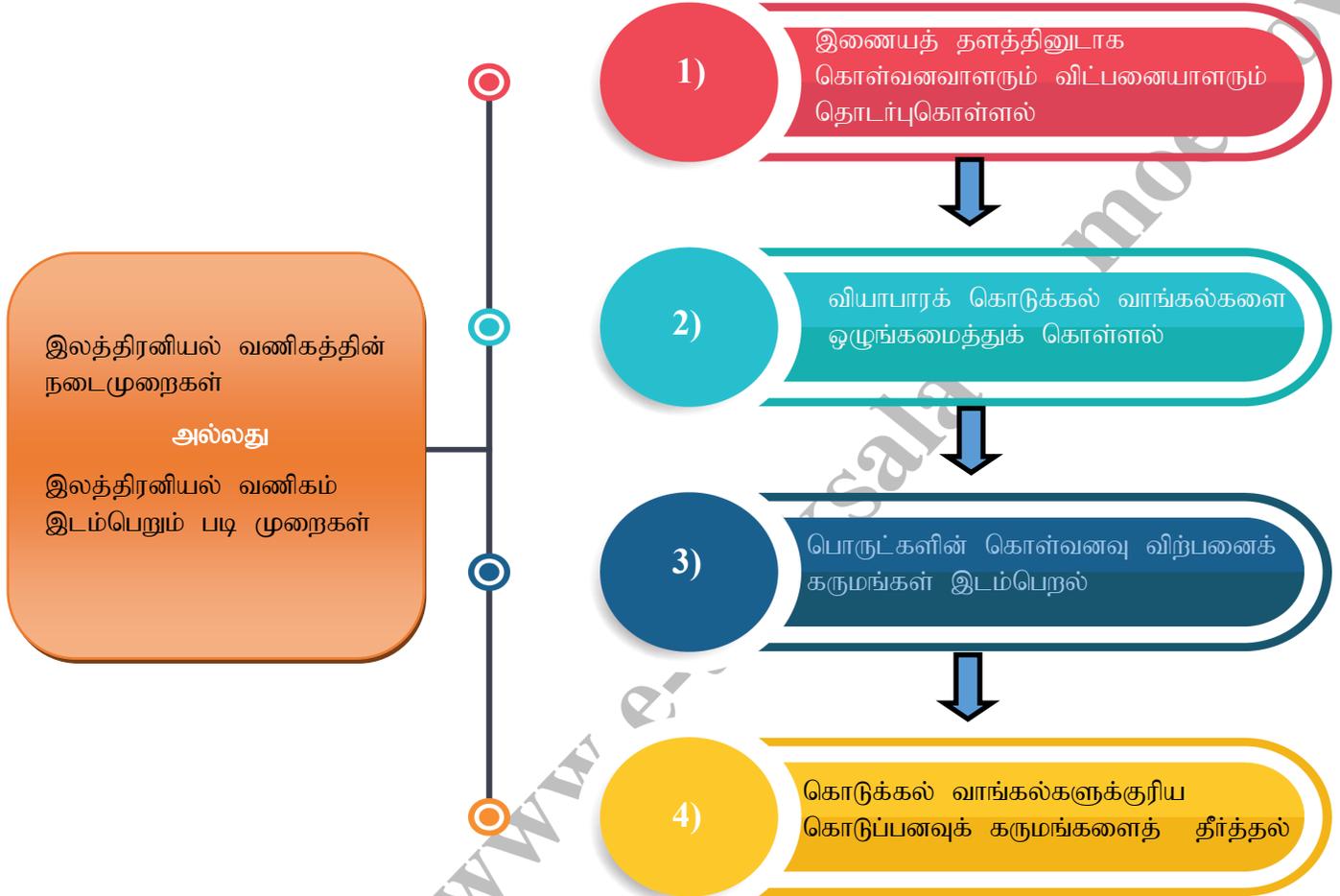
பண்டம் அல்லது சேவையொன்றை விற்பனை செய்யக்கூடிய அல்லது கொள்வனவு செய்யக்கூடிய முறைகள் பல காணப்படுகின்றன

பொருட்கள் சேவைகளை விற்பனை செய்தல் கொள்வனவு செய்தல் என்பனவற்றுடன் தொடர்புடைய கருமங்கள் வியாபாரம் எனப்படுவதுடன் இவ் வியாபாரக் கருமங்கள் இணையத்தளத்தினுடாக இடம்பெறுமாயின் அவ் வியாபாரம் இலத்திரனியல் வியாபாரம் எனப்படும்

வியாபாரக் கருமங்களுக்காகவும் வியாபாரத்திக்கு உதவும் தொடர்பாடல் போக்குவரத்து வங்கி களஞ்சியப் படுத்தல் காப்புறுதி போன்ற துணைச் சேவைகளின் செயற்பாடுகளுக்கு இணையம் பயன்படுத்தப்படுமாயின் அது இலத்திரனியல் வர்த்தகம் எனப்படும்

சந்தைப்படுத்தல் விநியோகம் நிதிக் கருமங்கள் நிர்வாகக் கருமங்கள் போன்ற அனைத்து வணிகக் கருமங்களும் இணையத்தை பயன்படுத்தி மேற்கொள்ளப்படுமாயின் அதனை இலத்திரனியல் வணிகம் எனலாம்

இலத்திரனியல் வர்த்தகம் என்பது இலத்திரனியல் வணிகத்தின் ஒரு பிரிவாக மட்டுமே காணப்படும்

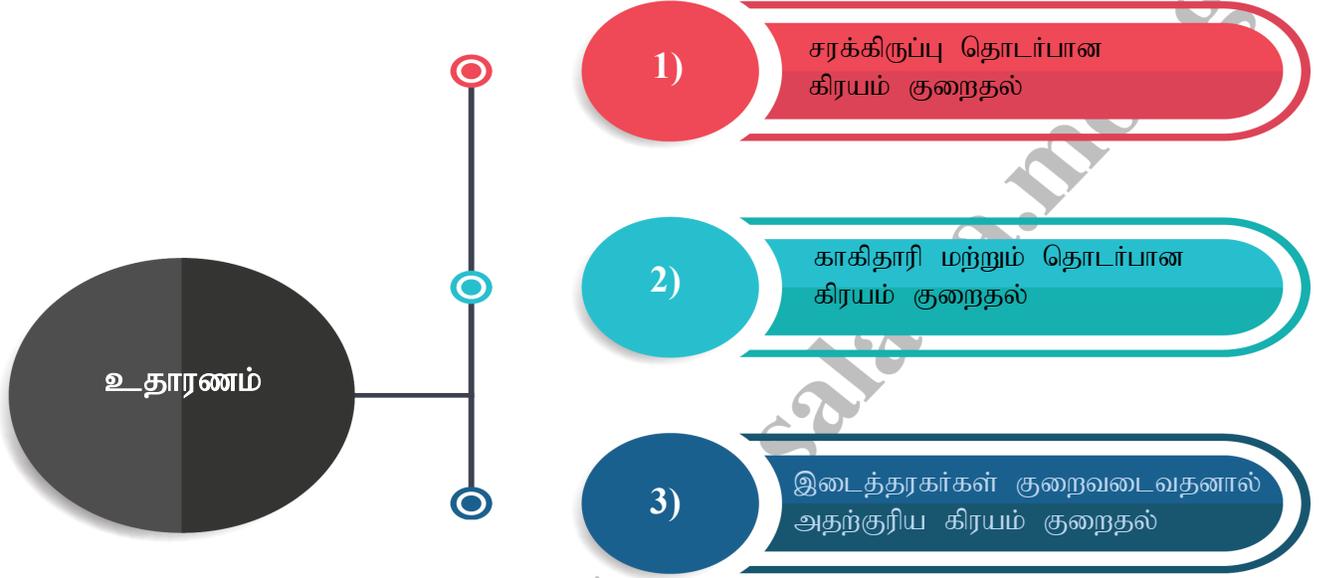


இலத்திரனியல் வணிகத்தினால் வணிகருக்கு கிடைக்கும் அனுகூலங்கள்

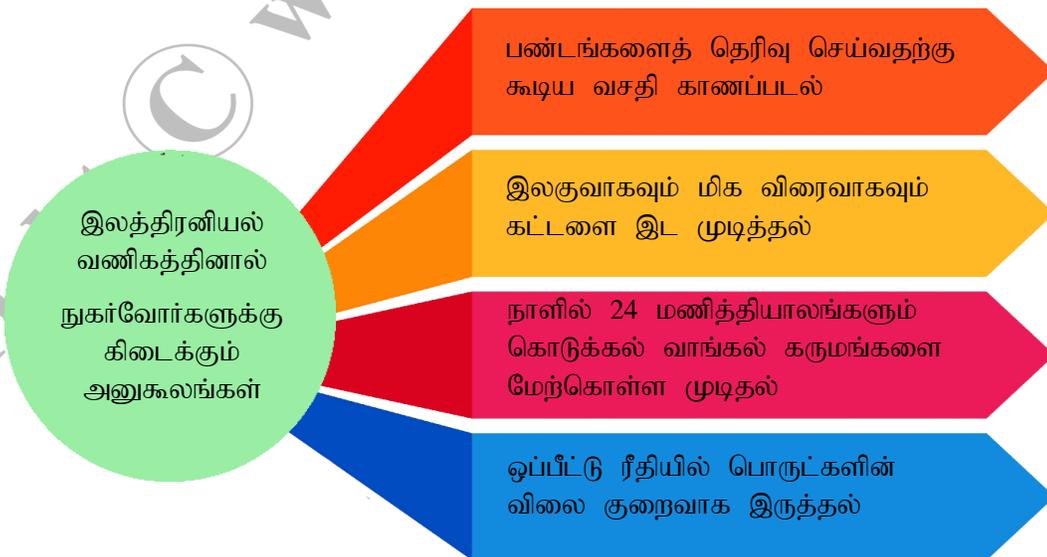
1) சிறந்த வினைத்திறனும், விளைதிறனும் கொண்ட சேவையினை பெற்றுக்கொள்ள முடிவதால் வணிகத்தின் நன்மதிப்பும், இலாபமும் அதிகரிக்கும்



2) செலவுகள் தொடர்பான அனுகூலங்களைப் பெறமுடியும்

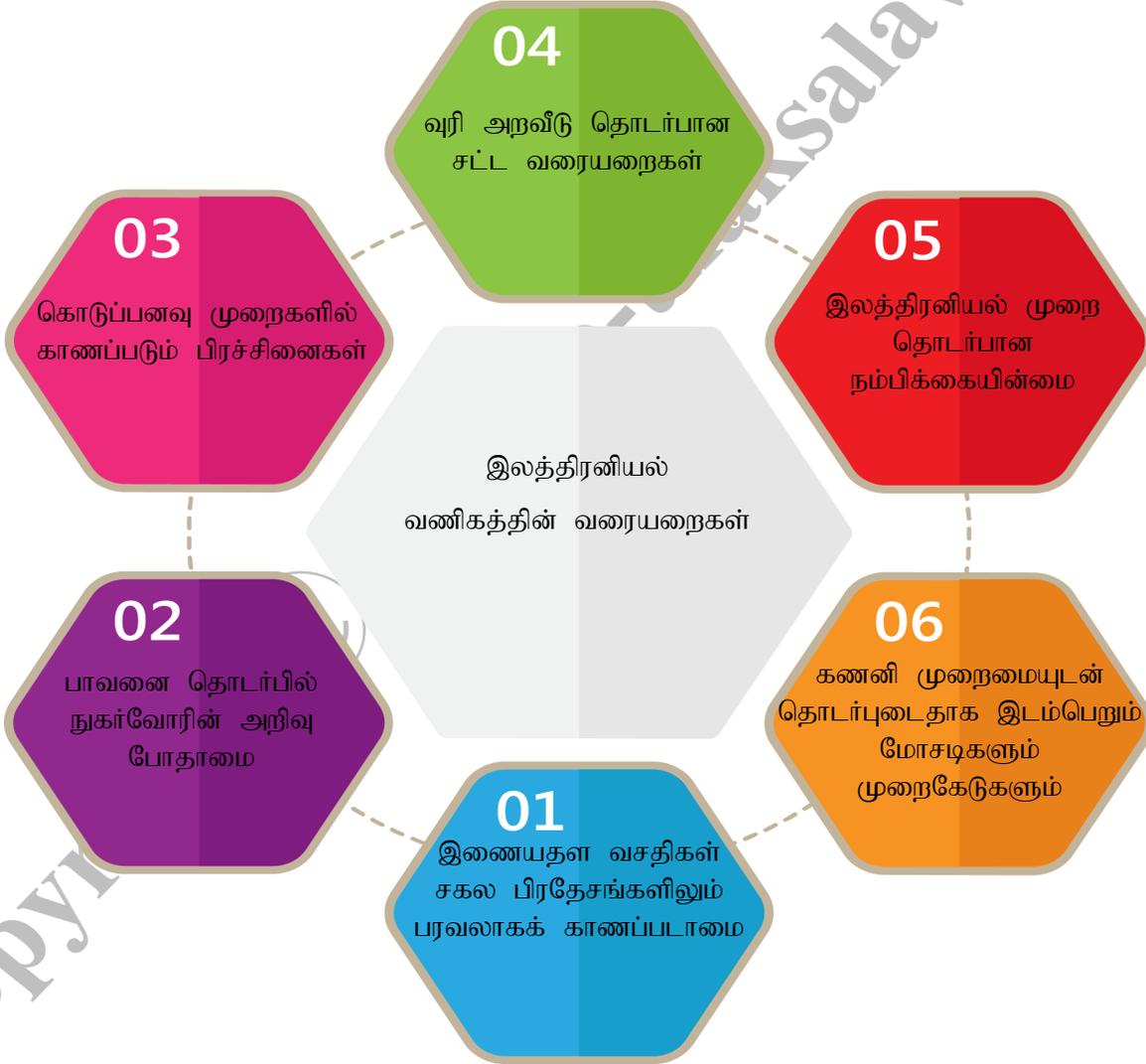
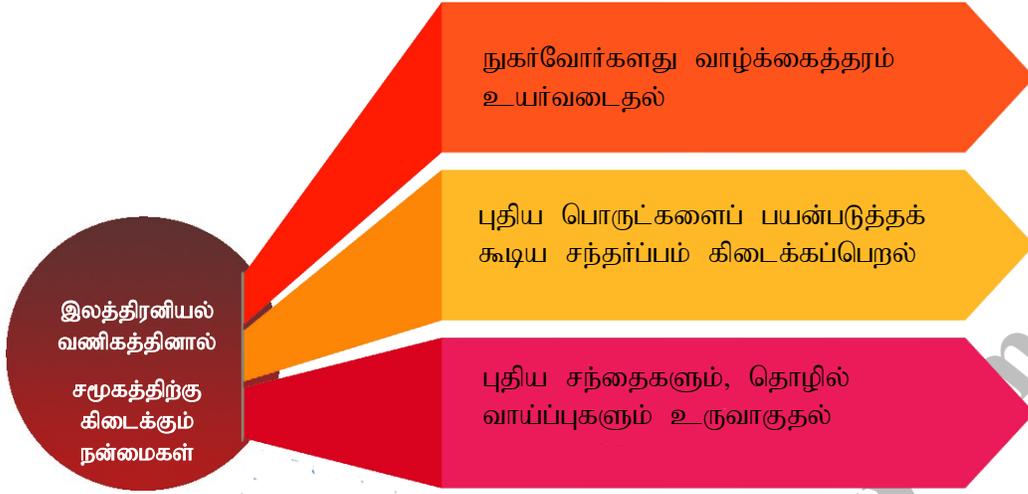


3) பூகோள ரீதியான எல்லை காணப்படாமையினால் சந்தை விரிவடைதல்



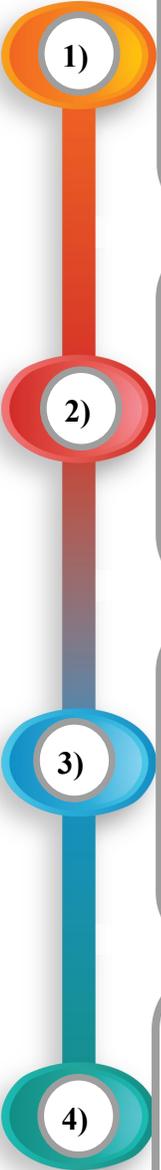
தொகுப்பு : திருமதி அம்பிகைதர்சினி றஞ்சன், ஆசிரிய ஆலோசகர் (வர்த்தகம்), மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம், வடமாகாணம்

கணனி வடிவமைப்பு : திரு.ஜெ.ஐனார்த்தனன் ஆசிரியர் - கணிதம்(கிளி/கனகாம்பிகைக்குளம் அ.த.க பாடசாலை)





இலத்திரனியல் வியாபாரம் இடம்பெறும் முறை



**B2B - Business to Business**  
**வணிகரிடமிருந்து வணிகருக்கு**  
 வணிகமொன்று இன்னுமோர் வணிகமொன்றுடன் மேற்கொள்ளும் கொடுக்கல் வாங்கல்களைக் குறிக்கும்

**உதாரணம்**  
 இந்தியாவில் உள்ள ஆடை விற்பனை நிலையமொன்றிற்கு இலங்கையில் ஆடை விற்பனை செய்யும் வணிகமொன்றில் இருந்து கட்டளை கிடைக்கப்பெறல்

**B2C - Business to Customer**  
**வணிகரிடமிருந்து வாடிக்கையாளருக்கு**  
 வணிகமொன்று ஏதாவது பொருளொன்று அல்லது சேவையொன்றினை இணையத்தினுடக்க நுகர்வோருக்கு விநியோகித்தலைக் குறிக்கும் இது இலத்திரனியல் சில்லறை வியாபாரம் (E.Retailing) எனவும் அழைக்கப்படும்.



**C2C - Customer to Customer**  
**வாடிக்கையாளரிடமிருந்து வாடிக்கையாளனுக்கு**  
 நுகர்வோன் ஒருவன் மற்றோர் நுகர்வோனொருவருக்கு பொருள் அல்லது சேவையினை இணையத்தினூடாக விநியோகிப்பதனைக் குறிக்கும்

**உதாரணம்**  
 E - bay வெப் தளத்தினூடாக இடம் பெறும் கொடுக்கல் வாங்கலைக் குறிக்கும்

**G2C - Government to citizen**  
**அரசிடமிருந்து குடிமக்களுக்கு**  
 அரச சேவைகளுக்கான சில கொடுப்பனவுகளை மேற்கொள்வதும், சேவைகளைப் பெறுவதனைக் குறிக்கும்

**உதாரணம்**  
 மேல் மாகாண மக்கள் தமது மோட்டார் வாகன உத்தரவுப் பாத்திரங்களை [www.motortraffic.wp.gov.lk](http://www.motortraffic.wp.gov.lk) என்னும் இணையத் தளத்தினூடாக புதுப்பித்துக் கொள்ள முடித்தல்

Copyright



5)

### B2G - Business to Government

வணிகர்களிடமிருந்து அரசிற்கு

இணையத்தளத்தினூடாகச் சில செலவுகளை மேற்கொள்வதும் சேவைகளை வழங்குதலும்

#### உதாரணம்

ஊழியர் சேமலாபா நிதியை செலுத்துதல்

6)

### G2B - Government to Business

அரசிடமிருந்து வணிகருக்கு

#### உதாரணம்

வங்கிகளுக்கு இடையிலான கொடுப்பனவு முறை (SLIPS)

7)

### C2G - Citizen to Government

குடிமக்களிடமிருந்து அரசிற்கு

#### உதாரணம்

- ◆ பட்டியல்கள், பரீட்சைக் கட்டணம், உத்தரவுப் பத்திரக் கட்டணம், போன்றவற்றை செலுத்துதல்
- ◆ பல்கலைக்கழக அனுமதிக்கு விண்ணப்பித்தல்

Copyright ©







பயிற்சி வினாக்கள்

1) இலத்திரனியல் வர்த்தகம்,,இலத்திரனியல் வணிகம் ஆகிய இரண்டையும் வேறுபடுத்துக

2) இலத்திரனியல் வணிகம் நடைபெறும் முறையினை படிமுறையில் தருக

3) இலத்திரனியல் வணிகத்தினால் வணிகருக்கு கிடைக்கும் நன்மைகளைக் குறிப்பிடுக

4) இலத்திரனியல் வணிகத்தினால் நுகர்வோருக்கு கிடைக்கும் அனுகூலங்களைக் குறிப்பிடுக

5) இலத்திரனியல் வணிகத்தினால் சமூகத்திற்கு கிடைக்கும் நன்மைகளைக் குறிப்பிடுக



6) இலத்திரனியல் வணிகத்தின் வரையறைகளைக் குறிப்பிடுக

7) இலத்திரனியல் வியாபாரம் இடம்பெறும் முறைகளை உதாரணம் மூலம் விளக்குக

8) மரபு ரீதியாக நடைபெற்று வந்த வியாபாரச் செயல்பாடுகள் தற்போது இலத்திரனியல் வணிகத்தினால் பெரிதும் கையேற்கப்பட்டு வருகின்றன. தெளிவுபடுத்துக

9) வாடிக்கையாளர்கள் வணிக நடவடிக்கைகளில் இலத்திரனியல் ஊடகங்களினைப் பயன்படுத்துவதில் இன்னமும் தயக்கம் காட்டுகின்றமையை காணக் கூடியதாக உள்ளது இத் தயக்கத்திக்கான காரணங்களை ஆராய்க