

ਵਧਾਰ ਅਤੇ  
ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮੌਕੇ

# ਤਤਕਰਾ

- 1 ਮੰਡੀਕਰਨ
- 2 ਡਿਜ਼ੀਟਲ ਮੰਡੀਕਰਨ
- 3 ਈ-ਕਾਮਰਸ
- 4 ਈ-ਕਾਮਰਸ ਪਲੇਟਫਾਰਮ
- 5 ਗਲੋਬਲ ਕੀਮਤ ਲੜੀਆਂ
- 6 ਮੂਲ ਟੇਕਵੇਅ



# ਉਪਦੇਸ਼ ਯੋਜਨਾ

ਇਹ ਮੋਡੀਊਲ ਭਾਗੀਦਾਰ ਨੂੰ ਡਿਜੀਟਲ ਮੰਡੀਕਰਨ, ਈ-ਕਾਮਰਸ ਅਤੇ ਗਲੋਬਲ ਕੀਮਤ ਲੜੀਆਂ ਦੇ ਸੰਕਲਪਾਂ ਨਾਲ ਜਾਣੂ ਕਰਵਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਸੰਕਲਪਾਂ ਦਾ ਗਿਆਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਲਾਭ ਲਈ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਭਾਗੀਦਾਰ ਨੂੰ ਅਣਵਰਤੇ ਵਪਾਰ ਅਤੇ ਵਪਾਰਕ ਮੌਕਿਆਂ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗੀ।



# ਉਦੇਸ਼/ਆਸਾਂ

- ਡਿਜੀਟਲ ਮੰਡੀਕਰਨ, ਈ-ਕਾਮਰਸ ਅਤੇ ਗਲੋਬਲ ਕੀਮਤ ਲੜੀਆਂ ਦੇ ਸੰਕਲਪਾਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਹਨ।
- ਭਾਗੀਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਉੱਪਰ ਦੱਸੇ ਗਏ ਸੰਕਲਪਾਂ, ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਅਤੇ ਵਪਾਰ ਦੇ ਲਈ ਫਾਇਦਿਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਲਈ ਅਤੇ ਭਾਗੀਦਾਰ ਨੂੰ ਅਣਵਰਤੇ ਵਪਾਰ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮੌਕਿਆਂ ਦੀ ਪੜਚੋਲ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਲਈ ਇਸ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਹੈ।



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham

# ਸਮੱਗਰੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ

- ਮੋਡੀਉਲ ਦੀ ਸਾਫਟ ਕਾਪੀ ਅਤੇ ਹਾਰਡ ਕਾਪੀ – ਵਪਾਰ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮੌਕੇ ਅਤੇ ਸਵੈ-ਮੁਲਾਂਕਣ ਸ਼ੀਟ
- ਖਾਲੀ ਏ4 ਸਾਈਜ਼ ਦੀਆਂ ਸ਼ੀਟਾਂ
- ਪ੍ਰੋਜੈਕਟਰ
- ਲੈਪਟਾਪ
- ਵਾਈਟਬੋਰਡ
- ਡਸਟਰ
- ਲਿਖਣ ਵਾਲਾ ਪੈਨ (ਵਾਈਟਬੋਰਡ ਲਈ)



ਡਿਜੀਟਲ  
ਮੰਡੀਕਰਨ

01



# ਮੰਡੀਕਰਨ ਕੀ ਹੈ?

“ਅਮਰੀਕਨ ਮੰਡੀਕਰਨ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, “ਮੰਡੀਕਰਨ ਇਕ ਗਤੀਵਿਧੀ ਹੈ, ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਦਾ ਸਮੂਹ, ਅਤੇ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ, ਸੰਚਾਰੀਕਰਨ, ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਅਤੇ ਅਦਾਨ-ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਜੋ ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ, ਗਾਹਕਾਂ, ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਅਤੇ ਸਮਾਜ ਲਈ ਵੱਡੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਮੁੱਲ ਰੱਖਦੀਆਂ ਹਨ”। ਸੌਖੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੇ ਵਿੱਚ, ਮੰਡੀਕਰਨ ਉਹਨਾਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ ਜੋ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਕਿਸੇ ਉਤਪਾਦ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਦੀ ਖਰੀਦ ਜਾਂ ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ, ਮੰਡੀਕਰਨ ਇੱਕ ਉਤਪਾਦ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਲੈਣ, ਇਸ ਦੇ ਆਦਰਸ਼ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ, ਅਤੇ ਉਪਲਬਧ ਉਤਪਾਦ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਵੱਲ ਗਾਹਕਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਖਿੱਚਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੀ ਹੈ। - ਅਮਰੀਕਨ ਮੰਡੀਕਰਨ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ।



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham

# ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

## ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੇ ਪ੍ਰਭਾਵ

- ਦਬਾਉ ਮੰਡੀਕਰਨ ਉਹਨਾਂ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਵੇਖਦੀ ਹੈ ਜੋ ਸੰਭਾਵੀ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਸੰਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਮੰਡੀਕਰਨ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰਦੇ ਹਨ।
- ਦਬਾਉ ਮੰਡੀਕਰਨ ਵਿੱਚ, ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਸਿੱਧੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੰਡੀਕਰਨ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਪ੍ਰਭਾਵਕਾਂ ਨੂੰ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਮਸ਼ਹੂਰ ਹਸਤੀਆਂ, ਸਮੱਗਰੀ ਸਿਰਜਣਹਾਰ, ਗ੍ਰਾਹਕ ਵਕੀਲ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।





# ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

## ਮੰਡੀਕਰਨ ਸਾਂਝੀਵਾਲਤਾ

- ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੇ ਸੰਬੰਧ ਵਫ਼ਾਦਾਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵੰਡਣ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਦਾ ਹਵਾਲਾ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਡੇਟਾਬੇਸ ਮੰਡੀਕਰਨ, ਵਿਵਹਾਰ ਸੰਬੰਧੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉਂਦਾ ਹੈ।
- ਉਦਾਹਰਨ - ਡੈਬਿਟ ਜਾਂ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡ ਲਾਇਲਟੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ।

## ਵਿਸ਼ੁਲਾ ਮੰਡੀਕਰਨ

- ਵਿਸ਼ੁਲਾ ਮੰਡੀਕਰਨ ਇੱਕ ਮੰਡੀਕਰਨ ਵਰਤਾਰਾ ਹੈ ਜੋ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਮੰਡੀਕਰਨ ਸੁਨੇਹੇ ਨੂੰ ਪਾਸ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੂਲਤ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ।
- ਉਪਨਾਮ "ਵਾਇਰਲ" ਕਿਉਂਕਿ ਇੱਕ ਸੰਦੇਸ਼ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਆਏ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਵਾਇਰਸ ਜਾਂ ਬਿਮਾਰੀ ਨੂੰ ਪਾਸ ਕਰਨ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੀ ਨਕਲ ਕਰਦੀ ਹੈ।



# ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

## ਗ੍ਰੀਨ ਮੰਡੀਕਰਨ

- ਗ੍ਰੀਨ ਮੰਡੀਕਰਨ ਉਹਨਾਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੇ ਵਿਕਾਸ ਅਤੇ ਮੰਡੀਕਰਨ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ ਜੋ ਵਾਤਾਵਰਨ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਮੰਨੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ (ਅਰਥਾਤ, ਭੌਤਿਕ ਵਾਤਾਵਰਨ 'ਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨ ਲਈ ਜਾਂ ਇਸ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ)
- ਇਹ ਸ਼ਬਦ ਵਾਤਾਵਰਨ ਦੇ ਸਬੰਧਿਤ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਜਾਂ ਜਵਾਬਦੇਹ ਹੋਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੇ ਉਤਪਾਦਨ, ਪ੍ਰਚਾਰ, ਪੈਕੇਜ ਅਤੇ ਮੁੜ ਦਾਅਵਾ ਕਰਨ ਦੇ ਯਤਨਾਂ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰਨ ਲਈ ਵੀ ਵਰਤਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।



# ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

## ਕੀਵਰਡ ਮੰਡੀਕਰਨ

- ਕੀਵਰਡ ਮੰਡੀਕਰਨ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਖਾਸ ਕੀਵਰਡਸ ਅਤੇ ਵਾਕਾਂਸ਼ਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ ਤੇ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਇੱਕ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ ਰੱਖਣਾ ਸ਼ਾਮਿਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹ ਖੋਜ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਤ ਰਹੇ ਹਨ।
- ਇਸ ਵਿਧੀ ਦਾ ਇੱਕ ਮੁੱਖ ਲਾਭ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਜਮ੍ਹਾਂਖੋਰਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਸਹੀ ਸੰਦੇਸ਼ ਦੇ ਨਾਲ ਸਹੀ ਲੋਕਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਜਮ੍ਹਾਂਖੋਰਾਂ ਲਈ, ਕੀਵਰਡ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਇੱਕ ਵਿਗਿਆਪਨ ਦੀ ਪਲੇਸਮੈਂਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕੁਝ ਖਾਸ ਕੀਵਰਡ ਦਾਖਲ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ



# ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

## ਆਉਟਬਾਉਂਡ ਮੰਡੀਕਰਨ

- ਆਉਟਬਾਉਂਡ ਮੰਡੀਕਰਨ ਵਿੱਚ, ਬਾਜ਼ਾਰੀ ਟੀਵੀ, ਰੇਡੀਓ ਅਤੇ ਡਿਜੀਟਲ ਡਿਸਪਲੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਵਰਗੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਰਾਹੀਂ ਗਾਹਕ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਅਕਸਰ ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਲਈ ਉਪਭੋਗਤਾ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਅਤੇ ਤਰਜੀਹ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਤਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।



# ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

## ਇਨਬਾਉਂਡ ਮੰਡੀਕਰਨ

- ਇਨਬਾਉਂਡ ਮੰਡੀਕਰਨ ਇਕ ਮੰਡੀਕਰਨ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਗਾਹਕ ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਖਿੱਚਣ ਲਈ ਵਰਤੇ ਜਾਂਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਵਿੱਚ ਬਾਜ਼ਾਰ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚ ਈਮੇਲ ਮੰਡੀਕਰਨ, ਇਵੈਂਟ ਮੰਡੀਕਰਨ, ਸਮੱਗਰੀ ਮੰਡੀਕਰਨ ਅਤੇ ਵੈੱਬ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।
- ਇਨਬਾਉਂਡ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਉਦੇਸ਼, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਮੱਗਰੀ ਦੀ ਮੰਡੀਕਰਨ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ, ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਕੀਮਤੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਹੱਲ ਲਈ ਇੱਕ ਸਰੋਤ ਵਜੋਂ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਗਾਹਕਾਂ ਦੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਹੈ।



# ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

## ਅਨੁਕੂਲਿਤ ਖੋਜ ਇੰਜਨ

- ਅਨੁਕੂਲਿਤ ਖੋਜ ਇੰਜਨ (ਐਸ ਈ ਓ) ਇੱਕ ਜਾਂ ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਖੋਜ ਇੰਜਨਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿੱਖ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਮੰਡੀਕਰਨ/ਤਕਨੀਕੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਹੈ।
- ਮੰਡੀਕਰਨ ਵਾਲੇ ਪਾਸੇ, ਐਸ ਈ ਓ ਖਾਸ ਕੀਵਰਡਸ ਨੂੰ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦਾ ਹਵਾਲਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਸਾਈਟ ਨੂੰ ਖੋਜਾਂ ਦੇ ਵਿੱਚ "ਜਿੱਤਣਾ" ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

## ਮੰਡੀਕਰਨ ਸਮੱਗਰੀ

- ਮੰਡੀਕਰਨ ਸਮੱਗਰੀ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀਮਤੀ, ਸੰਬੰਧਿਤ, ਅਤੇ ਇਕਸਾਰ ਸਮੱਗਰੀ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਵੰਡਣ ਦੀ ਇੱਕ ਤਕਨੀਕ ਹੈ - ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਲਾਭਦਾਇਕ ਕਾਰਵਾਈ ਚਲਾਉਣ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਨਾਲ ਹੈ।



ਡਿਜੀਟਲ  
ਮੰਡੀਕਰਨ

02





- ਡਿਜੀਟਲ ਮੰਡੀਕਰਨ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਇੰਟਰਨੈੱਟ, ਮੋਬਾਈਲ ਡਿਵਾਈਸਾਂ, ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ, ਖੋਜ ਇੰਜਨ ਅਤੇ ਹੋਰ ਚੈਨਲਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਗਾਹਕ ਦੀ ਫੀਡਬੈਕ ਦੇ ਨਾਲ ਮੰਡੀਕਰਨ ਵਜੋਂ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।
- ਇਹ ਗਾਹਕ ਅਧਾਰ ਦੇ ਇੱਕ ਖਾਸ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇੰਟਰਐਕਟਿਵ ਹੈ।
- ਇਸ ਵਿੱਚ ਖੋਜ ਨਤੀਜੇ ਵਿਗਿਆਪਨ, ਈਮੇਲ ਵਿਗਿਆਪਨ, ਪ੍ਰਚਾਰਿਤ ਟਵੀਟਸ, ਇੰਸਟਾਗ੍ਰਾਮ ਵਿਗਿਆਪਨ, ਯੂ ਟਿਊਬ ਵਿਗਿਆਪਨ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham





# ਡਿਜ਼ੀਟਲ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

## ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਮੰਡੀਕਰਨ

- ਇਸ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਔਨਲਾਈਨ ਮੰਡੀਕਰਨ ਮੁਹਿੰਮਾਂ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਨੂੰ ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ, ਉਤਪਾਦ ਅਤੇ ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਯਾਦਗਾਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਦਰਸਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੇਜ਼, ਮੋਬਾਈਲ-ਅਨੁਕੂਲ ਅਤੇ ਵਰਤੋਂ ਵਿੱਚ ਆਸਾਨ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham

# ਡਿਜੀਟਲ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

## ਪੇ-ਪਰ-ਕਲਿੱਕ (ਪੀਪੀਸੀ) ਵਿਗਿਆਪਨ

- ਇਹ ਜ਼ਮਾਨੇਰਾਂ ਨੂੰ ਅਦਾਇਗੀ ਵਿਗਿਆਪਨਾਂ ਰਾਹੀਂ ਕਈ ਡਿਜੀਟਲ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ 'ਤੇ ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।
- ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ 'ਤੇ ਰੱਖੇ ਗਿਆ ਹੈ - ਗੂਗਲ, ਬਿੰਗ, ਲਿੰਕਡਇਨ, ਟਵਿੱਟਰ, ਪਿੰਨਟਰਸਟ, ਜਾਂ ਫੇਸਬੁੱਕ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਦਿਖਾਉਂਦੇ ਹਨ।
- ਇਹਨਾਂ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਜਨਸੰਖਿਆ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਮਰ ਜਾਂ ਲਿੰਗ ਦੁਆਰਾ) ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਵੰਡਦਾ ਹੈ, ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਦਿਲਚਸਪੀਆਂ ਜਾਂ ਸਥਾਨ ਨੂੰ ਵੀ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।



# ਡਿਜ਼ੀਟਲ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

## ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀ ਸਮੱਗਰੀ

- ਇਸ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਬਲੌਗ, ਈ-ਬੁੱਕ, ਔਨਲਾਈਨ ਕੋਰਸ, ਇਨਫੋਗ੍ਰਾਫਿਕਸ, ਪੋਡਕਾਸਟ ਅਤੇ ਵੈਬੀਨਾਰ ਵਰਗੀ ਸਮੱਗਰੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।
- ਇਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਕ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਫਿਰ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ, ਈ-ਮੇਲ ਮੰਡੀਕਰਨ, ਐਸ ਈ ਓ, ਜਾਂ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਪੀਪੀਸੀ ਮੁਹਿੰਮਾਂ ਦੁਆਰਾ ਅੱਗੇ ਵਧਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

## ਈ-ਮੇਲ ਮੰਡੀਕਰਨ

- ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਜਾਂ ਈ-ਮੇਲ ਰਾਹੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨ ਦਾ ਮਾਧਿਅਮ ਹੈ। ਈ-ਮੇਲ ਦੀ ਸੂਚੀ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੇ ਹੋਰ ਰੂਪਾਂ ਰਾਹੀਂ ਬਣਾਈ ਗਈ ਹੈ।



# ਡਿਜੀਟਲ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

## ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮੰਡੀਕਰਨ

- ਇਹ ਹਰ ਇਕ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਲਈ ਰੁਝੇਵਿਆਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਦੇ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਅਨੁਕੂਲ ਸਮੱਗਰੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਹੈ। ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮੰਡੀਕਰਨ ਤੁਹਾਡੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਜਾਂ ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਹੈ।

## ਐਫੀਲੀਏਟ ਮੰਡੀਕਰਨ

- ਇਨਫਲੂਏਂਸਰਸ ਦੂਜੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਕਰੀ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਜਾਂ ਲੀਡ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਕਮਿਸ਼ਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ।



# ਡਿਜੀਟਲ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

## ਵੀਡੀਓ ਮੰਡੀਕਰਨ

- ਵੀਡੀਓ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਉਤਪਾਦ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਦੇ ਬਾਰੇ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਦੱਸਣ ਲਈ ਵੀਡੀਓ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਡਿਜੀਟਲ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਚੈਨਲਾਂ 'ਤੇ ਰੁਝੇਵਿਆਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਖਿਅਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਮਾਧਿਅਮ ਦੇ ਨਾਲ ਉਹਨਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

## ਐਸ ਐਮ ਐਸ ਮੰਡੀਕਰਨ

- ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਰੋਤ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਐਨ ਜੀ ਓ, ਕੰਪਨੀਆਂ ਵੀ ਆਪਣੇ ਨਵੀਨਤਮ ਪ੍ਰੋਮੋਸ਼ਨ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਭੇਜਣ ਜਾਂ ਇੱਛੁਕ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਮੌਕੇ ਦੇਣ ਲਈ ਐਸ ਐਮ ਐਸ ਜਾਂ ਟੈਕਸਟ ਸੁਨੇਹਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।



# ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਲਈ ਡਿਜ਼ੀਟਲ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀ ਵਰਤੋਂ

- ਵਾਰ-ਵਾਰ ਸੰਚਾਰਿਤ ਦੇ ਨਾਲ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ
- ਹਰ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਦੇ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦਾ ਹੈ
- ਸਹੀ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ
- ਇਕ ਸਾਰ ਲੀਡ ਪਾਈਪਲਾਈਨ ਤਿਆਰ ਕਰਦਾ ਹੈ
- ਬਿਹਤਰ ਪਰਿਵਰਤਨ ਦਰਾਂ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।
- ਸਭ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਦੇ ਨਾਲ ਮਾਪਦਾ ਹੈ
- ਬ੍ਰਾਂਡ ਦੀ ਭਰੋਸੇਯੋਗਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ
- ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਲਾਗਤ
- ਇਕ ਲੈਵਲ ਪਲੇਇੰਗ ਫੀਲਡ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।



# ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਲਈ ਡਿਜ਼ੀਟਲ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ

- ਤਕਨਾਲੋਜੀ 'ਉਤੇ ਨਿਰਭਰਤਾ
- ਸੁਰੱਖਿਆ, ਨਿੱਜਤਾ ਮੁੱਦੇ
- ਨਿਰੰਤਰ ਵਿਕਾਸਸ਼ੀਲ ਵਾਤਾਵਰਨ ਦੇ ਕਾਰਨ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਦੇ ਖਰਚੇ
- ਕੀਮਤ ਦੀ ਉੱਚ-ਪਾਰਦਰਸ਼ਤਾ ਅਤੇ ਵਧੀ ਹੋਈ ਕੀਮਤ ਮੁਕਾਬਲੇ
- ਵਿਸ਼ਵੀਕਰਨ ਦੁਆਰਾ ਵਿਸ਼ਵਵਿਆਪੀ ਮੁਕਾਬਲਾ



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham

ਈ-ਕਾਮਰਸ

03



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham



# ਈ-ਕਾਮਰਸ ਕੀ ਹੈ ?

ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਕਾਮਰਸ ਜਾਂ ਈ-ਕਾਮਰਸ ਇੱਕ ਵਪਾਰਕ ਮਾਡਲ ਹੈ ਜੋ ਫਰਮਾਂ ਅਤੇ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਇੰਟਰਨੈੱਟ 'ਤੇ ਚੀਜ਼ਾਂ ਖਰੀਦਣ ਅਤੇ ਵੇਚਣ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਕੰਪਿਊਟਰ, ਟੈਬਲੇਟਾਂ ਜਾਂ ਸਮਾਰਟਫੋਨਾਂ 'ਤੇ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਈ-ਕਾਮਰਸ ਦੁਆਰਾ ਉਪਲਬਧ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀਆਂ ਉਦਾਹਰਨਾਂ - ਕਿਤਾਬਾਂ, ਸੰਗੀਤ, ਜਹਾਜ਼ ਦੀਆਂ ਟਿਕਟਾਂ, ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਸਟਾਕ ਨਿਵੇਸ਼ ਅਤੇ ਔਨਲਾਈਨ ਬੈਂਕਿੰਗ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham

# ਈ-ਕਾਮਰਸ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ?

ਈ-ਕਾਮਰਸ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਚਾਰ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਬਾਜ਼ਾਰ ਹਿੱਸਿਆਂ ਦੇ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ:

ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਕਾਰੋਬਾਰ (ਬੀ2ਬੀ)

ਕਾਰੋਬਾਰ-ਤੋਂ-ਕਾਰੋਬਾਰ (ਬੀ2ਬੀ), ਜਿਸ ਨੂੰ ਬੀ-ਟੂ-ਬੀ ਵੀ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਦਾ ਇੱਕ ਰੂਪ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਇੱਕ ਨਿਰਮਾਤਾ ਅਤੇ ਥੋਕ ਵਿਕਰੇਤਾ, ਜਾਂ ਇੱਕ ਥੋਕ ਵਿਕਰੇਤਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਪ੍ਰਚੂਨ ਵਿਕਰੇਤਾ। ਇਹ ਕਿਸੇ ਕੰਪਨੀ ਅਤੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।



# ਈ-ਕਾਮਰਸ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ?

## ਵਪਾਰ ਤੋਂ ਖਪਤਕਾਰ (ਬੀ2ਸੀ)

ਇਹ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਅਤੇ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਸਿੱਧੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਇਸ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇ ਅੰਤਮ ਉਪਭੋਗਤਾ ਹਨ।

ਇਸ ਹਿੱਸੇ ਦੇ ਵਿੱਚ ਖਪਤਕਾਰ ਨੂੰ ਸਿੱਧੀ (ਡੀ2ਸੀ) ਵਿਕਰੀ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ - ਇੱਕ ਤਾਜ਼ਾ ਵਰਤਾਰਾ ਜਿੱਥੇ ਈ-ਕਾਮਰਸ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਬ੍ਰਾਂਡ ਮਾਲਕਾਂ / ਉਤਪਾਦਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਛੋਟੇ ਅਤੇ ਮਾਈਕ੍ਰੋ ਉਦਯੋਗਾਂ ਦੁਆਰਾ ਮੰਡੀਕਰਨ ਅਤੇ ਵੰਡ ਚੈਨਲਾਂ 'ਤੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਧੇ ਵੇਚਣ ਲਈ ਕੀਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ।



# ਈ-ਕਾਮਰਸ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ?

## ਖਪਤਕਾਰ ਤੋਂ ਖਪਤਕਾਰ (ਸੀ2ਸੀ)

ਇਹ ਇੱਕ ਵਪਾਰ ਦਾ ਮਾਡਲ ਹੈ ਜੋ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ-ਦੂਜੇ ਦੇ ਨਾਲ ਵਪਾਰ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਅਕਸਰ ਹੀ ਇੱਕ ਔਨਲਾਈਨ ਮਾਰਗ ਵਿੱਚ। ਸੀ2ਸੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਇੱਕ ਕਿਸਮ ਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਡਲ ਹੈ ਜੋ ਈ-ਕਾਮਰਸ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਅਤੇ ਸ਼ੇਅਰਿੰਗ ਅਰਥਵਿਵਸਥਾ ਨਾਲ ਉਭਰਿਆ ਹੈ।

## ਖਪਤਕਾਰ ਤੋਂ ਕਾਰੋਬਾਰ (ਸੀ2ਬੀ)

ਸੀ2ਬੀ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਗਾਹਕਾਂ ਲਈ ਉਤਪਾਦ ਵੇਚਣ ਅਤੇ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨੂੰ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਹਾਲ ਹੀ ਦਾ ਈ-ਕਾਮਰਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਮਾਡਲ ਹੈ।



# ਈ-ਕਾਮਰਸ ਦੇ ਫਾਇਦੇ

## ਖਰੀਦ ਦੀ ਤੇਜ਼ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ :

ਗਾਹਕ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਦੇ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਬ੍ਰਾਊਜ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਸਥਾਨਕ ਸਟੋਰਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੇ ਹਨ।

## ਸਟੋਰ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕ ਦੀ ਸੂਚੀ :

ਵਿਕਰੇਤਾ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਤਸਵੀਰਾਂ, ਇੱਕ ਵੇਰਵਾ, ਉਤਪਾਦ ਸ਼੍ਰੇਣੀ, ਕੀਮਤ, ਸ਼ਿਪਿੰਗ ਫੀਸ ਅਤੇ ਡਿਲੀਵਰੀ ਮਿਤੀ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਕਦਮ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਆਈਟਮ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉਣਾ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੀ ਹੈ।



# ਈ-ਕਾਮਰਸ ਦੇ ਫਾਇਦੇ

## ਲਾਗਤ ਵਿੱਚ ਘਾਟ :

ਇੱਕ ਈ-ਕਾਮਰਸ ਸਟੋਰ ਕਿਫਾਇਤੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਭੌਤਿਕ ਸਟੋਰ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਘੱਟ ਨਿਵੇਸ਼ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਅਤੇ ਛੋਟੇ ਪੱਧਰ ਦੇ ਵਿਕਰੇਤਾਵਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਮੌਕਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜੇ ਵੀ ਆਮਦਨ ਕਮਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਪਰੰਤੂ ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਲੋੜੀਂਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਪੂੰਜੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।

## ਕਿਫਾਇਤੀ ਮੰਡੀਕਰਨ ਅਤੇ ਵਿਗਿਆਪਨ:

ਈ-ਕਾਮਰਸ ਕਾਰੋਬਾਰੀਸਥਾਨ ਵਿਜ਼ੁਅਲ ਚੈਨਲ ਹਨ - ਅਤੇ ਵਿਕਰੇਤਾ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦ ਨੂੰ ਦਿਖਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਈ-ਕਾਮਰਸ ਕਾਰੋਬਾਰੀਸਥਾਨ ਗਾਹਕ ਸੁਝ ਟੂਲ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਗਾਹਕਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਸਾਰੇ ਆਰਡਰ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ - ਬਕਾਇਆ, ਅਣਡਿੱਠਾ, ਭੇਜਿਆ, ਰੱਦ ਕੀਤਾ, ਰਿਟਰਨ।



# ਈ-ਕਾਮਰਸ ਦੇ ਫਾਇਦੇ

## ਗ੍ਰਾਹਕਾਂ ਦੀ ਲਚਕਤਾ :

ਉਤਪਾਦ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ **24x7** ਉਪਲਬਧ ਹਨ ਅਤੇ ਗਾਹਕ ਹਮੇਸ਼ਾ ਈ-ਕਾਮਰਸ ਕਾਰੋਬਾਰੀਸਥਾਨ 'ਤੇ ਮੌਜੂਦ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਨਤੀਜਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਵਿਕਰੇਤਾ ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਥਾਂ, ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੇਂ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਵਿਕਰੇਤਾ ਆਪਣਾ ਮਾਲੀਆ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਲਈ ਇਸ ਗ੍ਰਾਹਕ ਲਚਕਤਾ ਦਾ ਲਾਭ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਇੱਕ ਔਨਲਾਈਨ ਕਾਰੋਬਾਰੀਸਥਾਨ 'ਤੇ ਇਹ ਜਾਣਦੇ ਹੋਏ ਭਰੋਸੇ ਨਾਲ ਵੇਚ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇੱਥੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਹਨ।



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham

# ਈ-ਕਾਮਰਸ ਦੇ ਫਾਇਦੇ

**ਉਤਪਾਦ ਅਤੇ ਕੀਮਤ ਵਿਚਕਾਰ ਤੁਲਨਾ :**

ਈ-ਕਾਮਰਸ ਵਿੱਚ, ਵਿਕਰੇਤਾ ਸੰਧ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਪਲਬਧ ਉਤਪਾਦ ਵਿਕਲਪਾਂ, ਮਿਆਰੀ ਦਰਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਜੇਕਰ ਉਤਪਾਦ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਪੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham



# ਈ-ਕਾਮਰਸ ਦੇ ਫਾਇਦੇ

ਪਹੁੰਚਣ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ:

- ਇੱਕ ਭੌਤਿਕ ਸਟੋਰ ਵਾਲਾ ਵਿਕਰੇਤਾ ਸਿਰਫ਼ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਗਿਣਤੀ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਗਾਹਕਾਂ ਦੇ ਘਰਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਪਰੰਤੂ ਦੂਰੀ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਕਈ ਈ-ਕਾਮਰਸ ਬਾਜ਼ਾਰਾਂ ਦੀ ਆਪਣੀ ਲੌਜਿਸਟਿਕਸ ਅਤੇ ਡਿਲੀਵਰੀ ਸਿਸਟਮ ਹੈ।
- ਵਿਕਰੇਤਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਵੇਂ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਲੱਭਣ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪਹੁੰਚ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਉਹ ਇਸ ਤੋਂ ਲਾਭ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਔਨਲਾਈਨ ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਅਤੇ ਭੌਤਿਕ ਸਟੋਰ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।
- ਔਨਲਾਈਨ-ਸਿਰਫ਼ ਵਿਕਰੇਤਾ ਲੌਜਿਸਟਿਕਸ ਖਰਚਿਆਂ 'ਤੇ ਬੱਚਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਭੌਤਿਕ ਸਟੋਰ ਵਾਲੇ ਵਿਕਰੇਤਾ ਸਥਾਨਕ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਮਾਨ ਵੇਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹਨ।



# ਈ-ਕਾਮਰਸ ਦੇ ਫਾਇਦੇ

ਗਾਹਕ ਅਤੇ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੀ ਮੰਗ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਨਾਲ ਜਵਾਬ:

- ਈ-ਕਾਮਰਸ ਕਾਰੋਬਾਰੀਸਥਾਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸੂਚਾਰੂ ਲੌਜਿਸਟਿਕਸ ਜਾਂ ਡਿਲਿਵਰੀ ਸਿਸਟਮ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਦਾ ਆਰਡਰ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਦੇ ਨਾਲ ਡਿਲੀਵਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਤਪਾਦ ਵਾਪਸੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਇੱਕ ਹੋਰ ਪਲੱਸ ਪੁਆਇੰਟ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਜਲਦੀ ਸੰਭਾਲਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ - ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਤਾਂ ਭੁਗਤਾਨ ਵਾਪਸ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਇੱਕ ਬਦਲ ਦਿੰਦੇ ਹੋ।
- ਵਪਾਰੀ ਸੌਦੇ, ਤਰੱਕੀਆਂ ਵੀ ਜਲਦੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਵਿਕਰੀ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਈ-ਕਾਮਰਸ ਵਿਕਰੇਤਾ ਕੂਪਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਹ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ - ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਆਪਣੇ ਸਟੋਰ ਲਈ ਅਜਿਹੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲਿਤ ਕਰੇ।



# ਈ-ਕਾਮਰਸ ਦੇ ਫਾਇਦੇ

ਇਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਭੁਗਤਾਨ ਮੋਡ:

- ਈ-ਕਾਮਰਸ ਕਾਰੋਬਾਰੀਸਥਾਨ ਕਈ ਭੁਗਤਾਨ ਮੋਡਾਂ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਯੂਪੀਆਈ, ਕੈਸ਼ ਆਨ ਡਿਲੀਵਰੀ, ਕਾਰਡ ਆਨ ਡਿਲੀਵਰੀ, ਨੈੱਟ ਬੈਂਕਿੰਗ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਜਾਂ ਡੈਬਿਟ ਕਾਰਡ 'ਤੇ ਈਐਮਆਈ ਅਤੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਸਹੂਲਤ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ।



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham

ਈ ਕਾਮਰਸ  
ਪਲੇਟਫਾਰਮ

04



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham

# ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਸੈਕਟਰ (ਮੁਖ ਈਕਾਮਰਸ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਚੁਣੋ)

## ਫਲਿੱਪਕਾਰਟ

- ਅਕਤੂਬਰ 2007 ਵਿੱਚ ਲਾਂਚ ਕੀਤਾ ਗਿਆ, ਇਹ 80+ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਵਿੱਚ 80 ਮਿਲੀਅਨ ਤੋਂ ਵੱਧ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਭਾਰਤ ਦਾ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਈ-ਕਾਮਰਸ ਬਾਜ਼ਾਰ ਹੈ।

## ਐਮਜ਼ਾਨ

- Amazon.com (Amazon.in)**, ਔਨਲਾਈਨ ਰਿਟੇਲਰ, ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਕਿਤਾਬਾਂ ਦੇ ਪਾਠਕਾਂ ਦੇ ਨਿਰਮਾਤਾ, ਅਤੇ ਵੈੱਬ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਜੋ ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਕਾਮਰਸ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕ ਉਦਾਹਰਨ ਬਣ ਗਏ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮੁੱਖ ਦਫਤਰ ਸਿਆਟਲ, ਵਾਸ਼ਿੰਗਟਨ ਵਿੱਚ ਹੈ।



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham

# ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਸੈਕਟਰ (ਮੁਖ ਈਕਾਮਰਸ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਚੁਣੋ)

## ਸਨੈਪਡੀਲ

- ਫਰਵਰੀ 2010 ਵਿੱਚ, ਕੁਨਾਲ ਬਹਿਲ ਨੇ ਰੋਹਿਤ ਬਾਂਸਲ ਨਾਲ ਮਿਲ ਕੇ **Snapdeal.com** ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕੀਤੀ।
- ਖੇਤਰੀ, ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਅਤੇ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਬ੍ਰਾਂਡਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਚੁਨ ਵਿਕਰੇਤਾਵਾਂ ਤੋਂ **800** ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਵਿੱਚ **60** ਮਿਲੀਅਨ ਤੋਂ ਵੱਧ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਵਿਸ਼ਾਲ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਦੇ ਨਾਲ ਭਾਰਤ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਔਨਲਾਈਨ ਕਾਰੋਬਾਰੀਸਥਾਨ ਹੈ।



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham

# ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਸੈਕਟਰ (ਮੁਖ ਈਕਾਮਰਸ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਚੁਣੋ)

## ਭਾਰਤੀ ਬਾਜ਼ਾਰ

- ਭਾਰਤ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਔਨਲਾਈਨ ਬੀ2ਬੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਥਾਨ, ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸਪਲਾਇਰਾਂ ਨਾਲ ਜੋੜਦਾ ਹੈ। ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਔਨਲਾਈਨ ਬੀ2ਬੀ ਵਰਗੀਕ੍ਰਿਤ ਸਪੇਸ ਦੇ **60%** ਬਾਜ਼ਾਰ ਹਿੱਸੇ ਦੇ ਨਾਲ, ਚੈਨਲ ਛੋਟੇ ਅਤੇ ਦਰਮਿਆਨੇ ਉਦਯੋਗਾਂ (ਐਸਐਮਈਐਸ), ਵੱਡੇ ਉਦਯੋਗਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। **1999** ਵਿੱਚ ਸਥਾਪਿਤ, ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਉਦੇਸ਼ 'ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਣਾ' ਹੈ।



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham

# ਗਵਰਨੈਂਟ

- ਜਾਈਐਮ

ਇਹ ਵਨ ਸਟਾਪ ਸਰਕਾਰੀ ਈ-ਬਾਜ਼ਾਰ ਸਥਾਨ ਦਾ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਰੂਪ ਹੈ, ਇਹ ਸਰਕਾਰੀ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਖਰੀਦ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਗਤੀਸ਼ੀਲ, ਸਵੈ-ਨਿਰਭਰ, ਅਤੇ ਉਪਭੋਗਤਾ-ਅਨੁਕੂਲ ਪੋਰਟਲ ਹੈ।

- ਕੇਂਦਰੀ ਜਨਤਕ ਵਸੂਲੀ ਪੋਰਟਲ

ਭਾਰਤ ਦਾ ਈ-ਪ੍ਰੋਕਿਊਰਮੈਂਟ ਸਿਸਟਮ ਟੈਂਡਰਕਰਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਟੈਂਡਰ ਅਨੁਸੂਚੀ ਨੂੰ ਮੁਫਤ ਵਿੱਚ ਡਾਊਨਲੋਡ ਕਰਨ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇਸ ਪੋਰਟਲ ਰਾਹੀਂ ਆਨਲਾਈਨ ਬੋਲੀ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਪੋਰਟਲ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਮੰਤਰਾਲਿਆਂ ਅਤੇ ਲਾਈਨ ਵਿਭਾਗਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਖਰੀਦਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਤੱਕ ਸਿੰਗਲ ਪੁਆਇੰਟ ਪਹੁੰਚ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।





## ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ

- ਕੇਂਦਰ ਅਤੇ ਰਾਜ ਸਰਕਾਰ ਦੇ ਮੰਤਰਾਲਿਆਂ, ਵਿਭਾਗਾਂ ਅਤੇ ਸੰਸਥਾਵਾਂ, ਪੀਐਸਯੂ ਅਤੇ ਪੀਐਸਬੀ ਦੁਆਰਾ ਟੈਂਡਰ ਅਤੇ ਬੋਲੀ ਅਵਾਰਡ ਵੇਰਵਿਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਨ ਲਈ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਹੈ।
- ਸਭ ਲਈ ਟੈਂਡਰ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਤੱਕ ਮੁਫ਼ਤ ਪਹੁੰਚ
- ਆਨ-ਲਾਈਨ ਫਾਰਮ ਰਾਹੀਂ ਐਨਆਈਟੀ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਸਹੂਲਤ
- ਟੈਂਡਰ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਸਹੂਲਤ, ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਦੇ ਨਾਲ ਸੁਧੀਆਂ ਜੋੜਨ ਲਈ
- ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਦੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਦੇ ਨਾਲ ਬਿਡ ਅਵਾਰਡ ਵੇਰਵੇ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਦੀ
- ਸਹੂਲਤਜਨਤਕ ਡੋਮੇਨ ਵਿੱਚ, ਜਨਤਾ ਦੁਆਰਾ ਪਹੁੰਚ/ਵੇਖਣ ਲਈ ਕੋਈ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨਹੀਂ ਹੈ।



# ਗਵਰਨੈਂਟ

## ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ

- ਵੱਖ ਵੱਖ ਮੀਲਸਟੋਨ ਤੇ ਈਮੇਲ / ਐਸਐਮਐਸ ਤੇ ਚੇਤਾਵਨੀ
- ਸਾਰਿਆਂ ਲਈ ਟੇਲ ਫਰੀ ਹੈਲਪ ਲਾਈਨ ਦੀ ਸਹੂਲਤ।
- ਟੈਂਡਰਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ, ਉਤਪਾਦ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ, ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਅਤੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਨਾਮ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ।
- ਸੰਗ੍ਰਹਿਤ ਟੈਂਡਰ ਜਨਤਕ ਡੋਮੇਨ ਵਿੱਚ ਉਪਲਬਧ ਹਨ
- ਕੀਵਰਡਸ, ਸਥਾਨ, ਮੁੱਲ, ਸੰਗਠਨ ਦਾ ਨਾਮ, ਸੰਗਠਨ ਦੀ ਕਿਸਮ, ਟੈਂਡਰ ਕਿਸਮ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਵਰਗੇ ਮਾਪਦੰਡਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਖੋਜ ਸਹੂਲਤ ਉਪਲਬਧ ਹੈ।



# ਈ-ਕਾਮਰਸ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ

ਮੋਡਸ ਓਪਰੇਡੀ - ਔਨਲਾਈਨ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਧੋਖਾਧੜੀ

- ਧੋਖੇਬਾਜ਼ ਆਨਲਾਈਨ ਵਿਕਰੀ ਪਲੇਟਫਾਰਮ 'ਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰ ਹੋਣ ਦਾ ਦਿਖਾਵਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਦਿਖਾਉਂਦੇ ਹਨ।
- ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੈਸੇ ਦੇਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹ ਯੂਪੀਆਈ ਐਪ ਰਾਹੀਂ "ਪੈਸੇ ਦੀ ਬੇਨਤੀ" ਵਿਕਲਪ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਪੈਸੇ ਕੱਢਣ ਦੀ ਬੇਨਤੀ ਨੂੰ ਮਨਜ਼ੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ੋਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਬੈਂਕ ਖਾਤੇ ਵਿੱਚੋਂ ਪੈਸੇ ਕੱਢਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ

- ਹਮੇਸ਼ਾ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਪੈਸੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਤੇ ਵੀ ਆਪਣਾ ਪਿੰਨ/ਪਾਸਵਰਡ ਦਰਜ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।
- ਜੇਕਰ ਯੂਪੀਈ ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਐਪ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣਾ ਪਿੰਨ ਦਰਜ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੈਸੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਭੇਜਣਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿਓਗੇ।



ਗਲੋਬਲ ਵੈਲਿਊ  
ਲੜੀਆਂ

05



# ਵੈਲਿਉ ਲੜੀ ਕੀ ਹੈ?

- ਇੱਕ ਵੈਲਿਉ ਲੜੀ ਇੱਕ ਉਤਪਾਦ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਵਿਚਾਰ ਤੋਂ ਹਕੀਕਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਦੇ ਲਈ ਇੱਕ ਕਦਮ-ਦਰ-ਕਦਮ ਵਪਾਰ ਮਾਡਲ ਹੈ।
- ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ (ਡਿਜ਼ਾਇਨ, ਉਤਪਾਦਨ, ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ, ਵੰਡ ਅਤੇ ਅੰਤਮ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸਹਾਇਤਾ, ਆਦਿ) ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਫਰਮਾਂ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਭੂਗੋਲਿਕ ਸਥਾਨਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡੀਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਤਪਾਦ ਨੂੰ ਇਸਦੀ ਧਾਰਨਾ ਤੋਂ ਇਸਦੇ ਅੰਤਮ ਵਰਤੋਂ ਤੱਕ ਲਿਆਇਆ ਜਾ ਸਕੇ।
- ਵੈਲਿਉ ਲੜੀ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਲਾਗਤ ਲਈ ਸਾਰਿਆਂ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮੁੱਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹੂਲਤ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।
- ਵੈਲਿਉ ਲੜੀ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਆਪਣੀ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾ ਕੇ ਇੱਕ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਲਾਭ ਪੈਦਾ ਕਰਦੀ ਹੈ।



# ਟਰਾਂਸਸੈਕਸ਼ਨਲ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ

- ਇਹ ਇੱਕ ਉੱਦਮ ਹੈ (ਨਿਜੀ, ਜਨਤਕ ਜਾਂ ਮਿਸ਼ਰਤ ਸਮੇਤ ਇਸਦੇ ਮੂਲ ਅਤੇ ਮਾਲਕੀ ਦੇ ਦੇਸ਼ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ) ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਦੋ ਜਾਂ ਦੋ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਸਥਿਤ ਕੰਪਨੀਆਂ ਜਾਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਮਲਕੀਅਤ ਜਾਂ ਹੋਰ ਕਾਰਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਜੁੜੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਜਾਂ ਵੱਧ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ 'ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਅਤੇ, ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਗਿਆਨ, ਸਰੋਤ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਲਈ ਹੈ।
- ਗਲੋਬਲ ਵੈਲਿਊ ਲੜੀ ਦੀ ਉਦਾਹਰਨ

A smart phone assembled in China might include graphic design elements from the United States, computer code from France, silicone chips from Singapore, and precious metals from Bolivia. Throughout this process, all countries involved retain some value and benefit from the export of the final product.

# ਗਲੋਬਲ ਵੈਲਿਊ ਲੜੀਆਂ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ

- ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਪਛੜੇ ਜਾਂ ਅਗਾਂਹਵਧੂ ਸਬੰਧਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਕੇ ਗਲੋਬਲ ਵੈਲਿਊ ਲੜੀ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸਾ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹਨ।
- ਗਲੋਬਲ ਵੈਲਿਊ ਲੜੀ ਨਿਰਯਾਤ ਦੇਸ਼ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀ ਵਿਅਕਤੀ ਜੀਡੀਪੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਐਸਐਮਈ ਦੀ ਅੱਗੇ ਅਤੇ ਪਿਛੜੇ ਭਾਗੀਦਾਰੀ ਦਾ ਪ੍ਰਤੀ ਵਿਅਕਤੀ ਆਮਦਨ ਵਾਧੇ 'ਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।
- ਗਲੋਬਲ ਵੈਲਿਊ ਲੜੀ ਨਿਰਯਾਤ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਭਾਗਾਂ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਭਾਗੀਦਾਰੀ ਅਤੇ ਯੋਗਦਾਨ ਨਾਲ ਕਿਰਤ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਵਧਦੀ ਹੈ।



# ਗਲੋਬਲ ਵੈਲਿਊ ਲੜੀਆਂ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ

- ਗਲੋਬਲ ਵੈਲਿਊ ਲੜੀ ਵਿੱਚ ਭਾਗ ਲੈਣ ਨਾਲ ਫਰਮਾਂ ਨੂੰ ਵੈਲਿਊ ਲੜੀ ਦੇ ਉਸ ਹਿੱਸੇ ਵਿੱਚ ਮੁਹਾਰਤ ਤੋਂ ਲਾਭ ਮਿਲਦਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਉਤਪਾਦਕ ਹਨ।
- ਉਹ ਸੁਧਾਰੀ ਹੋਈ ਤਕਨਾਲੋਜੀ, ਸਸਤੇ ਇਨਪੁਟਸ, ਅਤੇ ਗਲੋਬਲ ਬਾਜ਼ਾਰਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ (ਪੈਮਾਨੇ ਦੀਆਂ ਅਰਥਵਿਵਸਥਾਵਾਂ ਦਾ ਸ਼ੋਸ਼ਣ ਕਰਨ ਲਈ)
- ਗਲੋਬਲ ਵੈਲਿਊ ਲੜੀ ਨਿਰਯਾਤ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਾਧੇ ਨਾਲ ਵੀ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਵੈਲਿਊ ਚੇਨ ਵਿੱਚ ਏਕੀਕ੍ਰਿਤ ਹੋਣ ਲਈ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਸਥਿਤ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਸਹਾਇਕ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨੂੰ ਲੀਡ ਫਰਮ ਤੋਂ ਪੂੰਜੀ ਦੇ ਤਬਾਦਲੇ ਦੁਆਰਾ ਚਲਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।





# ਗਲੋਬਲ ਵੈਲਿਊ ਲੜੀਆਂ ਤੋਂ ਮੌਕੇ

- ਕਾਰਜਾਂ ਅਤੇ ਵਿਚਕਾਰਲੀ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵਪਾਰ ਨੇ ਛੋਟੀਆਂ ਫਰਮਾਂ ਲਈ ਸਿੱਧੇ ਜਾਂ ਅਸਿੱਧੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਸਪਲਾਈ ਲੜੀ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸਾ ਲੈਣ ਦਾ ਰਾਹ ਪੱਧਰਾ ਕੀਤਾ ਹੈ।
- ਗਲੋਬਲ ਵੈਲਿਊ ਲੜੀ ਦੇ ਜ਼ਰੀਏ, ਐਮਐਸਐਮਈ ਹੁਣ ਲੀਡ ਫਰਮਾਂ ਨੂੰ ਪਾਰਟਸ ਅਤੇ ਕੰਪੋਨੈਂਟਸ ਦੇ ਸਪਲਾਇਰ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।
- ਲੀਡ ਫਰਮਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਖਰੀਦਦਾਰ-ਸਪਲਾਇਰ ਸਬੰਧ ਐਸਐਮਈ ਨੂੰ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਇੱਕ ਖਾਸ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਮਾਹਰ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।
- ਇਹਨਾਂ ਲੀਡ ਫਰਮਾਂ ਨੂੰ ਨਵੇਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਸਪਲਾਈ ਲਈ ਨਵੇਂ ਸੈਕਟਰਾਂ ਰਾਹੀਂ ਵੱਡੇ ਖੇਤਰੀ ਅਤੇ ਗਲੋਬਲ ਬਾਜ਼ਾਰਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ।
- ਲੀਡ ਫਰਮਾਂ ਨਾਲ ਆਪਸੀ ਤਾਲਮੇਲ ਲੀਡ ਫਰਮਾਂ ਅਤੇ ਐਮਐਸਐਮਈ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਵਾਹ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਐਮਐਸਐਮਈ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਭਿਆਸਾਂ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਅਤੇ ਹੁਨਰ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।



ਮੁੱਖ ਟੇਕਵੇਅਜ਼

06



# ਮੁਖ ਟੇਕਵੇਅਜ਼

- ਡਿਜੀਟਲ ਮੰਡੀਕਰਨ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਬਿਹਤਰ ਸੇਵਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸਹੀ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਤੇਜ਼ ਅਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਗਾਹਕ ਫੀਡਬੈਕ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਲਾਗਤ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੈ।
- ਈ-ਕਾਮਰਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਲਾਗਤਾਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਕਿਫਾਇਤੀ ਹੈ, ਬਿਹਤਰ ਗਾਹਕ ਸੇਵਾ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਪਹੁੰਚ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ।
- ਗਲੋਬਲ ਵੈਲਿਊ ਲੜੀ ਐਮਐਸਐਮਈ ਲਈ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਮੌਕੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ - ਉਹ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਫਰਮਾਂ ਦੀ ਸਪਲਾਈ ਲੜੀ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਗਲੋਬਲ ਬਾਜ਼ਾਰਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਲੀਡ ਫਰਮ ਤੋਂ ਨਿਵੇਸ਼ ਦਾ ਤਬਾਦਲਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਹੁਨਰ ਅਤੇ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੁਧਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।



Confederation of Indian Industry

Digital  
Saksham



पंन द्वास!!!

