



## समाज आणि व्यवसायावर ई-कॉमर्सच्या प्रभावाचा अभ्यास

सोनाली साहेबराव देशमुख

वाणिज्य विभाग, नूतन कला महाविद्यालय, राजापूर

*Corresponding Author: सोनाली साहेबराव देशमुख*

DOI - 10.5281/zenodo.14875103

### प्रस्तावना :

ईकॉमर्स किंवा इलेक्ट्रॉनिक कॉमर्स म्हणजे ऑनलाइन वस्तू आणि सेवांची विक्री किंवा खरेदी करणे. ई-कॉमर्समध्ये, वस्तू आणि पैशाचे व्यवहार सर्व ऑनलाइन होतात. ई-कॉमर्स हा आज सर्वात लोकप्रिय खरेदी पर्याय आहे, कारण तो सोयीस्कर आणि सहज उपलब्ध आहे. आजकाल ऑनलाइन उपलब्ध नसलेले जवळजवळ काहीही नाही, उपभोग्य वस्तूंपासून ते शिक्षण आणि आर्थिक सेवांपर्यंत सर्व काही ऑनलाइन उपलब्ध आहे. विविध व्यवसाय मॉडेल जसे की b2b, b2c, इ. हे ऑनलाइन व्यवसाय मॉडेल वापरतात. आज, आपल्या दैनंदिन जीवनातील सर्व पैलूंमध्ये, इंटरनेट आपल्या जीवनाचा एक अविभाज्य भाग बनला आहे, कारण त्याचा आपल्या सामाजिक क्रियाकलापांवर बहुमुखी प्रभाव पडतो. दररोज बँकेत जाऊन रोखीचे व्यवहार करणे किंवा पैसे काढणे किंवा वस्तू आणि जीवनावश्यक वस्तू खरेदी करण्यासाठी बाजारात जाणे आता फारच अवघड झाले आहे कारण वेळ नसल्याने माणूस आपल्या कामात खूप व्यस्त झाला आहे आणि 2023 मध्ये जागतिक ई-कॉमर्स मार्केट 5.8 ट्रिलियन USD पर्यंत पोहोचले आहे, जे समाजात ऑनलाइन खरेदीची महत्त्वपूर्ण भूमिका दर्शवते. इंटरनेट अर्थव्यवस्था तेजीत आहे. ई-कॉमर्स विक्री दरवर्षी 20% आणि 25% च्या वेगाने वाढत आहे, जे मानवी ग्राहकांच्या खर्च करण्याच्या सवरींमध्ये दूरगामी बदल दर्शवते. सुविधा उत्पादनांच्या पुनरावलोकनांसाठी आणि आपल्या शोध आणि आवश्यकतांसाठी अद्यतनित माहिती

मिळविण्यासाठी टेलिफोन निर्देशिका किंवा पिवळ्या पृष्ठांऐवजी इंटरनेट व्यवसाय मालक फोन बुकमधील जाहिरातीवर विश्वास ठेवू शकत नाही, खरं तर, ग्राहकांना कंपनीला कॉल करण्यासाठी फोन बुकमध्ये पाहणाऱ्यांपेक्षा इंटरनेटवर शोधण्याची शक्यता 15 पट जास्त असते. प्रत्येक व्यवसाय त्याच्या पैलूंमध्ये भिन्न असतो, अगदी प्रत्येक व्यवसायाची शैली, जाहिरात आणि व्हॉल्यूम भिन्न असते, परंतु शक्तीची आवश्यकता प्रत्येकासाठी सारखीच असते, परंतु आजकाल; जर तुम्हाला इतरांशी स्पर्धात्मक राहायचे असेल तर व्यवसाय व्यवहाराच्या संदर्भात इंटरनेट जगतातील जीवन अद्ययावत करणे महत्त्वाचे आहे. दीर्घ मुदतीत, जाहिरातीद्वारे प्रदान केलेल्या गुंतवणुकीवरील परताव्याच्या तुलनेत वेबसाइटचा निव्वळ ऑपरेटिंग खर्च नगण्य बनतो.

### संशोधन विषयाची उद्दिष्टे:

- 1) ई-कॉमर्स संकल्पना अभ्यासणे.
- 2) ई कॉमर्स चे फायदे- तोटे अभ्यासणे.
- 3) समाज आणि व्यवसायावर ई-कॉमर्स चा प्रभाव जाणून घेणे

### संशोधन पद्धती:

प्रस्तूत शोध निबंध हा दुय्यम साधन सामुग्रीवर आधारलेला आहे. विविध संदर्भ ग्रंथ नियतकालिके, मासिके, तज्ज्ञांचे शोध निबंध इत्यादी. मधून माहितीचे संकलन करून प्रस्तुत लेख तयार करण्यात आला.

**ई-कॉमर्स ची व्याख्या:**

ई-कॉमर्स किंवा इलेक्ट्रॉनिक कॉमर्स म्हणजे ऑनलाईन वस्तू आणि सेवांची विक्री किंवा खरेदी करणे

**ई कॉमर्स चे फायदे:**

- १) ई-कॉमर्स मुळे ग्राहकांना वेळेवर वस्तू मिळतात.
- २) ई-कॉमर्स मुळे ग्राहक 24 तासात काही पण वस्तू विकत घेऊ शकतात.
- ३) ई-कॉमर्स मुळे वस्तूचे वितरण प्रक्रिया सोपी होते.
- ४) ई-कॉमर्स मुळे खर्चात कपात होते.
- ५) ई-कॉमर्स जगात ऑनलाईन मार्केटिंग करण्याचे अनेक परवडणारे जलद मार्ग आहेत.
- ६) ई कॉमर्स मुळे विक्रेते ग्राहकांना लवचिकता प्रदान करू शकतात.

**तोटे:**

- १) ई-कॉमर्स व्यवसाय ऑनलाईन उत्पादनाची हमी सुनिश्चित करत नाही.
- २) ऑनलाईन ऑनलाईन खरेदीत धोका निर्माण होतो ज्यामुळे ग्राहक ऑनलाईन खरेदी करताना त्यांची आवश्यक ओळखपत्रिका मिळू शकतात. ग्राहकांना त्यांचा डेटा गमावण्याची भीती वाटू शकते आणि म्हणून ते भौतिक स्टोअर मध्ये खरेदी करणे पसंत करतात.
- ३) ग्राहक वस्तू खरेदी करण्यापूर्वी ते वापरून बघण्याचा अभाव.
- ४) संपूर्ण ई-कॉमर्स आणि वितरण प्रक्रिया योग्यरीत्या मिळवण्यासाठी विशेष कार्य वर आवश्यक आहे.
- ५) ई-कॉमर्सच्या प्रक्रियेत जगभरातील ग्राहकांचा समावेश असल्याने सवयी परंपरा आणि

संस्कृती भिन्न आहेत या सर्वांमुळे विक्रेता आणि खरेदीदार यांच्या समस्या निर्माण होऊ शकतात.

- ६) ग्राहकांच्या संवेदनशील माहितीचे रक्षण करणे आणि ऑनलाईन व्यवहारांच्या अखंड तेचे संरक्षण करणे ही सतत आव्हाने आहेत.

**समाज आणि व्यवसायावर ई-कॉमर्स चा प्रभाव:**

ईकॉमर्स अस्थितवात आल्याने, जागतिक प्रेक्षकांकडून मिळालेल्या प्रतिसादाचा व्यवसायांना फायदा झाला. ई-कॉमर्स प्लॅटफॉर्मला व्यवसायांसाठी एक सोयीस्कर पर्याय बनवण्याच्या त्रासाशिवाय लोकांपर्यंत पोहोचणे. कोविड-19 आणि लॉकडाऊनमुळे, बहुतेक लोकांना भौतिक स्टोअरला पर्याय म्हणून डिजिटल स्टोअर्सवर जाण्यास भाग पाडले गेले आणि तेव्हापासून ई-कॉमर्स विक्रीमध्ये वाढ झाली आहे. 2025 पर्यंत, 2.77 अब्ज लोकांनी ऑनलाईन खरेदी करणे अपेक्षित आहे आणि 2027 पर्यंत, जागतिक ई-कॉमर्स बाजार USD मध्ये 7.9 ट्रिलियन पेक्षा जास्त होण्याची अपेक्षा आहे. ही आकडेवारी तेजीच्या ईकॉमर्स उद्योगाबद्दल स्पष्टपणे बोलतात. व्यवसायात ई-कॉमर्स सुलभ करण्यासाठी साधक आणि बाधक आहेत. व्यवसायांसाठी ई-कॉमर्सचे फायदे भाडे, कार्यालयीन उपयुक्तता इत्यादीसारख्या ओव्हरहेड खर्च कमी करत आहेत, ज्यामुळे व्यवसाय चालू राहतो. ई-कॉमर्समधील प्री-ऑर्डरिंग सुविधेमुळे ग्राहकांच्या मागणीचे विश्लेषण करून, लवकर महसूल निर्माण करून आणि ग्राहकांची निष्ठा यामुळे व्यवसायाला फायदा होतो. ईकॉमर्स स्टोअर्स व्यवसायांना ग्राहकांच्या प्राधान्यांचे प्रभावीपणे विश्लेषण करण्यात मदत करतात. आर्टिफिशियल इंटेलिजन्स आणि मशीन लर्निंगच्या वाढीसह, व्यवसाय हे मार्केटिंग धोरणे तयार करण्यासाठी प्रचंड ग्राहक डेटा आणि त्यांच्या खरेदी इतिहासाचे प्रभावीपणे विश्लेषण करण्यासाठी वापरू शकतात. ऑनलाईन स्टोअरच्या तुलनेत भौतिक स्टोअर

सेट करण्याची किंमत खूप मोठी असू शकते. तथापि, ऑनलाइन स्टोअर सेट करण्याशी संबंधित खर्च आहेत, जसे की डिजिटल मार्केटिंग, वेबसाइट आणि ॲप तयार करणे इ. ऑनलाइन स्टोअर्सना सामोरे जाणाऱ्या ऑनलाइन सुरक्षा धोक्यांवर उपाययोजना करणे आवश्यक आहे. ऑनलाइन सुरक्षेकडे गांभीर्याने लक्ष न दिल्यास, स्टोअरमधून खरेदी करणाऱ्या ग्राहकांच्या गोपनीयतेवर त्याचा परिणाम होऊ शकतो, जसे की त्यांचे वैयक्तिक आणि कार्ड तपशील उघड करणे.

### समाजावर ई-व्यवसायाचा प्रभाव:

अधिकाधिक इंटरनेट सुविधा, उच्च शैक्षणिक दर्जा, जीवनशैलीतील बदल आणि देशाच्या आर्थिक विकासासाठी भारतातील ई-कॉमर्स आणि ऑनलाइन खरेदी उल्लेखनीय आणि उल्लेखनीय वाढ करत आहेत. इलेक्ट्रॉनिक वाणिज्य तंत्र आणि साधनांची मागणी. खरेदीचा अष्टपैलू अनुभव आणि व्यवहार सुविधांचा जलद विकास यामुळे बाजारातील उर्वरित भागांसाठी संधी निर्माण होत आहेत. ई-कॉमर्सचा सर्वात मोठा फायदा म्हणजे इंटरनेटद्वारे सुरक्षित खरेदी व्यवहार प्रदान करण्याची क्षमता आणि क्रेडिट कार्ड व्यवहारांची जवळजवळ तात्काळ पडताळणी आणि प्रमाणीकरण. या महत्त्वपूर्ण परिणामामुळे मोठ्या संख्येने ग्राहकांनी त्यांच्या फायद्यांसाठी इलेक्ट्रॉनिक कॉमर्सच्या विविध क्षेत्रांचे शोषण केले आहे. इलेक्ट्रॉनिक कॉमर्सचा अवलंब करण्यामध्ये, विशेषतः विपणन आणि त्यानंतरच्या विक्रीमध्येही मोठी राष्ट्रीय विविधता आहे. आता भारताचा विकास होत आहे आणि इंटरनेटच्या जगात साक्षर लोकांची संख्या अधिक असलेला देश बनत आहे. उच्च उत्पादकतेसह मॅक्रो-लेव्हल आणि मायक्रो लेव्हलच्या ई-कॉमर्सची पारदर्शकता वाढविण्याचा परिणाम. पारंपारिक ॲप्लिकेशन्सची जागा घेणारे डिजिटल सोल्यूशन्स

व्यवसाय आणि वैयक्तिक ग्राहकांसाठी अनेक संधी देतात. ई-कॉमर्सची सुरुवात झाल्यापासून भारतात तेजी आली आहे कारण ते विक्रेते आणि खरेदीदार दोघांनाही मोठ्या प्रमाणात सुविधा देते. किंबहुना, २०२० मध्येच तो १०० अब्ज डॉलर्सचा टप्पा गाठेल असे मानले जाते. कोविड-19 महामारीचा प्रादुर्भाव झाल्यापासून, भारतातील ई-कॉमर्सच्या झपाट्याने वाढ झाल्यामुळे ग्राहकांना केवळ फॅशन आणि लक्झरी वस्तूच नव्हे, तर जीवनावश्यक वस्तूही त्यांच्या घराच्या आरामात खरेदी करणे अधिक सोपे झाले आहे. पारंपारिक स्टोअरचे बरेच मालक देखील ग्राहकांना अधिक पर्याय देण्यासाठी ऑनलाइन स्टोअरफ्रंट सुरू करून बँडवॅगनमध्ये सामील झाले आहेत. व्यवसाय मालकांकडे फ्लिपकार्ट आणि ॲमेझॉन सारख्या ई-कॉमर्स मार्केटप्लेसमध्ये सामील होण्याचा पर्याय देखील आहे, जेथे ते कोणतीही गुंतवणूक न करता ई-कॉमर्सच्या फायद्यांचा आनंद घेऊ शकतात. याला भारतातील इंटरनेटचा सामाजिक प्रभाव म्हणता येईल; देशातील इंटरनेट आणि मोबाईल उपकरणांच्या प्रखर प्रसाराने इथल्या ई-कॉमर्सच्या वाढीस नक्कीच मोठा हातभार लावला आहे.

### संदर्भ सूची:

- १) ई-कॉमर्स के सिद्धांत (डॉक्टर अमित कुमार, डॉक्टर सौरभ सेन साहित्य भवन पब्लिकेशन )
- २) ई-कॉमर्स पर संपूर्ण अध्ययन मन जोत कौर
- ३) <https://www.freebookcentre.net/business-books-download/Introduction-to-E-Commerce.html>
- ४) [https://backup.pondiuni.edu.in/storage/dde/dde\\_ug\\_pg\\_books/E-%20Commerce.pdf](https://backup.pondiuni.edu.in/storage/dde/dde_ug_pg_books/E-%20Commerce.pdf)