MAKHANLAL CHATURVEDI NATIONAL UNIVERSITY OF JOURNALISM & COMMUNICATION BHOPAL (M.P)

Unit - 2

Course:PGDCA- II Semester

Subject: - IT Trends & Technologies

Paper code: 2PGDCA1

Que 1. E-Commerce क्या है ?

Ans 1. इलेक्ट्रॉनिक कॉमर्स (Electronic Commerce) इंटरनेट जैसे बड़े इलेक्ट्रॉनिक नेटवर्क पर व्यापार करने का एक तरीका है । ई-कॉमर्स के अंतगर्त वस्तुओं या सेवाओं को खरीद या बिक्री इलेक्ट्रॉनिक सिस्टम जैसे - इंटरनेट के द्वारा होता है । यह इंटरनेट पर व्यापर है । ई-कॉमर्स को व्यापक रूप से इंटरनेट पर उत्पादों की खरीदारी और बिक्री माना जाता है। इस तरह से इंटरनेट के माध्यम से सेवाओं और सामानों की बिक्री और खरीद को ही ई-कॉमर्स कहते है। इसमें इलेक्ट्रॉनिक रूप से डेटा या धन दो या दो से अधिक पार्टियों के बीच स्थानांतरित होता है। सीधे शब्दों में कहें, यह ऑनलाइन खरीदारी है। वर्तमान में ई-कॉमर्स इंटरनेट के सबसे महत्वपूर्ण पहलुओं में से एक है । ईकॉमर्स उपभोक्ताओं को समय या दूरी की बिना कोई बाधाओं के साथ वस्तुओं और सेवाओं का इलेक्ट्रॉनिक रूप से आदान-प्रदान करने की अनुमति देता है । इंटरनेट पर सामान ख़रीदना और बेचना ईकॉमर्स के सबसे लोकप्रिय उदाहरणों में से एक है ।

ईकॉमर्स के examples :-

1. Online Shopping
2. Electronic Payments
3. Online Auctions
4. Internet Banking
5. Online Ticketing

Que 2. ई-कॉमर्स कि क्या विशेषताएँ है ?

Ans ई-कॉमर्स कि निम्नाकित विशेषताएँ हैं :-

1. पहुँच :- इंटरनेट आज देश के कोने कोने में फैला हुआ है और इसकी मदद से आप कहीं पर भी और कभी भी ऑनलाइन सेवाओं का लाभ उठा सकते हैं।

2. भ्रष्टाचार-मुक्त :- यदि आप दुकानों से कुछ खरीदते हैं तो कई बार आपसे पैसे ज़्यादा चार्ज कर लिए जाते हैं और आप जानते हुए भी कुछ नहीं कर पाते। लेकिन ई-कॉमर्स की दुनिया में आपसे कोई एक्स्ट्रा चार्ज नहीं करता। और यदि आपके साथ ऐसा होता भी है तो आप आसानी से ऐसे सेलर को रिपोर्ट कर सकते हैं।

3. डिटेल्स :- ऑनलाइन प्रोडक्ट खरीदने पर आपको प्रोडक्ट की पूरी जानकारी दी जाती है। यदि आप कोई मोबाइल फ़ोन आर्डर करना चाहते हैं तो आपको उसकी सारी डिटेल्स जैसे उसका प्रोसेसर, मेमोरी आदि के बारे में विस्तार से बताया जाता है। इसकी मदद से आप प्रोडक्ट को प्रचलन के अनुसार नहीं, बल्कि उसकी खासियत के अनुसार खरीद सकते हैं।

Que 3. ई-कॉमर्स के advantages क्या हैं ?

Ans 3 ई-कॉमर्स के निम्नांकित लाभ हैं :-

1. ई-कॉमर्स का उपयोग करते हुए, संगठन न्यूनतम पूंजी निवेश के साथ राष्ट्रीय और अंतरराष्ट्रीय बाजारों में अपने बाजार का विस्तार कर सकता है ।

2. ई-कॉमर्स कंपनी की ब्रांड छवि को बेहतर बनाता है ।

3. ई-कॉमर्स संगठन को बेहतर ग्राहक सेवाएं प्रदान करने में सहायता करता है ।

4. ई-कॉमर्स व्यापार प्रक्रियाओं को सरल बनाने और उन्हें तेज़ और कुशल बनाने में मदद करता है ।

5. ई-कॉमर्स कागज काम बहुत कम कर देता है ।

6. ई-कॉमर्स ने संगठन की उत्पादकता में वृद्धि की ।

7. ई-कॉमर्स उत्पादों की लागत कम करने में मदद करता है इसलिए कम समृद्ध लोग भी उत्पादों को खरीद सकते हैं ।

8. ई-कॉमर्स उपभोक्ताओं को सस्ते तथा क्वालिटी प्रोडक्ट्स को देखने का मौका देता है |

9. यह नेशनल तथा इंटरनेशनल दोनों मार्केट में बिजनेस एक्टिविटीज की डिमांड को बढाता है |

10. यह एक बिजनेस concern या व्यक्तिगत रूप से ग्लोबल मार्केट में पहुँचने के लिए समक्ष बनता है |

11. ऑनलाइन शॉपिंग सामान्यत: अधिक सुविधाजनक होती है तथा पारंपरिक शॉपिंग की अपेक्षा टाइम सेविंग होती है |

12. इसके माध्यम से छोटे एंटरप्राइजेज प्रोडक्ट्स की खरीददारी, बेचना तथा सर्विस के लिए ग्लोबल मार्केट में एक्सेस कर सकते है |

13. ई-कॉमर्स की सहायता से उपभोक्ता आसानी से एक specific प्रोडक्ट की रिसर्च कर सकते है तथा कभी-कभी whole sale कीमत पर प्रोडक्ट को खरीदने का अवसर भी प्राप्त कर लेते है |

14. बिजनेस की द्रष्टि से ई-कॉमर्स मार्केटिंग, कस्टमर केअर, प्रोसेसिंग इन्फोर्मेशन स्टोरेज तथा इन्वेंटरी मैनेजमेंट की कीमत में कटौती के लिए काफी महत्वपूर्ण है

15. ई-कॉमर्स कस्टमर behavior से सम्बंधित इन्फोर्मेशन को इकट्टा करने तथा मैनेज करने में सहायक होते है जो एक प्रभावी मार्केटिंग तथा प्रमोशन रणनीति को डेवलप करने में सहायता करते है |

16. ई-कॉमर्स, बिजनेस में या व्यक्तिगत रूप से 24×7 के रूप में मार्केट में एक्सेस करने की सुविधा को प्रदान करता है | इस तरह यह बिजनेस में sales तथा प्रॉफिट को बढ़ावा देता है |

Que 4. ई-कॉमर्स के disadvantages क्या हैं ?

Ans 4. ई-कॉमर्स की निम्नाकित हानियाँ है (Disadvantage of E-Commerce):-

1. प्रतियोगिता स्थिति को विचारने में असमर्थ होते है |

2. वातावरण की प्रक्रिया का पूर्वानुमान करने में अक्षमता होती है |

3. उपभोक्ताओ को यह समझने में असफलता होती है की वे ई-कॉमर्स के माध्यम से खरीददारी कैसे करे |

4. बहुत सारे व्यक्ति किसी भी तरह की फाइनेंशियल ट्रांजेक्शन के लिए इन्टरनेट का प्रयोग नही करते है |

5. इच्छित प्रोडक्ट्स के लिए बहुत साडी कॉल्स तथा E-mail की आवश्यकता हो सकती है जो काफी खर्चो को बड़ा देती है|

6. ई-कॉमर्स ग्लोबल रूप से आपके लिए दरवाजा खोल देता है अत: ग्लोबल रूप से व्यापारियों के लिएकॉम्पटीशन बढ़ जाता है |

7. ई-कॉमर्स का प्रयोग मुख्य रूप से इन्टरनेट के माध्यम से किया जाता है | आज भी इन्टरनेट काफी व्यक्तियों तथा छोटे-छोटे व्यक्तियों की पहुँच से बहुत दूर है | इसका कारण विश्वास या ज्ञान की कमी है |

8. ई-कॉमर्स venture मुख्य रूप से third party पर निर्भर करता है | अर्थात हम बिना इन्टरनेट के ग्लोबल मार्केट में एक्सेस नही कर सकते है | इन्टरनेट third party के रूप में role को play करता है |

9. प्रोडक्ट की डिलीवरी में लम्बा समय लगना। अर्थात कई बार प्रोडक्ट की शिपमेंट में अधिक समय लग जाता है जिससे हमें अपना प्रोडक्ट समय पर नहीं मिल पता। यह ई-कॉमर्स की सबसे बड़ी खामी है|

10 हैकिंग का खतरा । अर्थात ऑनलाइन प्रोडक्ट खरीदते समय आपको कई पर्सनल डिटेल्स देनी पड़ती है जैसे क्रेडिट कार्ड डिटेल्स, अपना पर्सनल मोबाइल नंबर, और एड्रेस। ऐसी जानकारी किसी गलत हाथो में लगने से डाटा लीकेज जैसी समस्याएं हो सकती हैं। मैं आपको यह सलाह देना चाहूंगा की जब भी ऑनलाइन शॉपिंग करें तो हमेशा भरोसेमंद वेबसाइट से ही करें।

Que 5. ई-कॉमर्स के प्रकार को समझाइये ।

Ans 5. ई-कॉमर्स के निम्नाकित प्रकार हैं :-

1. Business to Business E-commerce (B2B E-commerce) :- इसके नाम के अनुसार, B2B ई-कॉमर्स दो व्यवसायों (Business) के बीच किए गए लेनदेन से संबंधित है। जैसे अगर कोई कंपनी खुद कोई प्रोडक्ट नही बनाती है और किसी दूसरी कंपनी से खरीद कर फिर अपना समान बेचती है तो वो B2B के अंतर्गत आता है ।

2. Business to Consumer Ecommerce (B2C Ecommerce) :- इसमे लेनदेन एक बिज़नस और कांसुमेर के बीच होता है। सब से ज्यादा होने वाला ई-कॉमर्स यही होता है । जैसे Flipkart, Amazon आदि जैसी कम्पनीज से उपभोक्ता सीधे वस्तु खरीदता है ।

3. Consumer to Business Ecommerce (C2B Ecommerce) :- यह लेनदेन B2C का अपोजिट है । इसमे लेनदेन Consumer और Business के बीच होता है । जैसे एक Consumer वेबसाइट बनाने के लिए ऑनलाइन रिक्वायरमेन्ट देता हैं, और कोई कंपनी इसके लिए सही कीमत पर वेबसाइट बनाकर देने के लिए ऑफर करती हैं ।

4. Consumer to Consumer Ecommerce (C2C E-commerce) :-यह दो Consumers यानी दो उपभोक्ताओं के बीच होता है । इसमे दो उपभोक्ताओं द्वारा आपस में कुछ खरीदा और बेचा जाता है। जैसे eBay, OLX जैसी साइट्स पर होता है, जिसमें एक व्यक्ति किसी उत्पाद या सेवा को दूसरे को बेचता है ।

5. Business To Government (B2G) :- ई-कॉमर्स के इस प्रकार में कंपनियों और सार्वजनिक प्रशासन या सरकार के बीच ऑनलाइन किए गए सभी लेनदेन शामिल हैं। यह एक ऐसा क्षेत्र है जिसमें बड़ी मात्रा में और विभिन्न प्रकार की सेवाएं शामिल हैं, खासतौर पर वित्तीय, सामाजिक सुरक्षा, रोजगार, कानूनी दस्तावेज और रजिस्ट्रार आदि जैसे क्षेत्रों में।

6. Consumer To Government (C2G) :- इस में उपभोक्ता और प्रशासन (सरकार) के बीच किए गए सभी इलेक्ट्रॉनिक लेनदेन शामिल हैं । जैसे कर (टैक्स) का भुगतान करना, स्वास्थ्य सेवाओं का भुगतान, दूरस्थ शिक्षा प्राप्त करना इत्यादि ।

Que 6. ई कॉमर्स के scope क्या हैं ?

Ans 6. ई-कॉमर्स का कार्यक्षेत्र (Scope of E-commerce) :-

इंटरनेट के जरिये व्यापार करना ही ई-कॉमर्स कहलाता है चाहे वह सामान खरीदना हो या बेचना। ई-कॉमर्स को विस्तार रूप से इलेक्ट्रानिक कॉमर्स भी कहते है | ई- कॉमर्स खरीददारी, बेचना, मार्केटिंग, तथा प्रोडक्टो की सर्विस इत्यादि से मिलकर बना होता है | ई-कॉमर्स कंप्यूटर के माध्यम से व्यापार करने की व्यवस्था है | कंप्यूटर नेटवर्क के माध्यम से बिजनेस से संबंधित फाईलो को एक स्थान से दूसरे स्थान तक भेजा जा सकता है | कोई भी कंपनी अपने प्रोडक्ट के बारे में विस्तारपूर्वक व्याख्या कर सकती है हम इन्टरनेट के माध्यम से कंप्यूटर के सामने बैठकर किसी भी प्रोडक्ट को खरीद सकते है |

“इलेक्ट्रानिक विधियों जैसे- EDI (electronic data inter change) तथा ऑटोमेटेड डाटा कलेक्शन के माध्यम से बिजनेस कमर्शियल कम्युनिकेशंस तथा मैनेजमेंट को कंडक्ट करने की सुविधा को ई- कॉमर्स कहते है”| ई- कॉमर्स इन्टरनेट पर प्रोडक्टो को बेचना तथा खरीदना और व्यापार तथा उपभोक्ताओ के द्धारा सेवाए उपलब्ध कराने की टेक्निक है |

ई-कॉमर्स अब इंटरनेट पर किया जाने वाला एक महत्वपूर्ण कार्य बन गया है बहुत सी वेबसाइट मैं उनके उत्पादों और सेवाओं को ऑनलाइन खरीदने या आदेश करने की सुविधा उपलब्ध होती हैं इन वेबसाइटों को विशेष रूप से ई कॉमर्स के लिए ही तैयार किया जाता है और इनमें किसी उत्पाद या सेवा का आदेश देने की विशेषताएं शामिल होते हैं वैसे ई कॉमर्स में केबल उत्पादों और सेवाओं का क्रय विक्रय की शामिल नहीं है इसमें वे सभी व्यापारिक गतिविधियां शामिल हैं जो इंटरनेट और अन्य कंप्यूटर नेटवर्कों का उपयोग करते हैं ।

उदाहरण के लिए इलेक्ट्रॉनिक फंड ट्रांसफर, सप्लाई चैन मैनेजमेंट, ई मार्केटिंग, ऑनलाइन मार्केटिंग, ऑनलाइन ट्रांजैक्शन प्रोसेसिंग, इलेक्ट्रॉनिक डाटा इंटरचेंज, ऑटोमेटेड इन्वेंटरी मैनेजमेंट सिस्टम तथा ऑटोमेटेड डाटा कलेक्शन आदि गतिविधियां भी ई कॉमर्स का भाग मानी जाती है |

इन समस्त कार्यों में इंटरनेट और अपने कंप्यूटर नेटवर्क तथा संचार तकनीकों का व्यापक उपयोग किया जाता है वैसे कॉमर्स वर्ल्ड वाइड वेब से भी अधिक डेटाबेस और ईमेल जैसी सुविधाओं पर निर्भर करता है इस प्रकार एक कॉमर्स वास्तव में साधारण व्यापार का ही दूसरा और विस्तृत रूप है |

Que 7 ई-कॉमर्स भुगतान प्रणाली क्या हैं ? ई कॉमर्स भुगतान प्रणाली के प्रकार समझाइये (Types of E-Commerce Payment Systems)

An 7 ई-कॉमर्स साइट इलेक्ट्रॉनिक भुगतान का उपयोग करती हैं, जब आप सामान और सेवाएँ ऑनलाइन खरीदते हैं, तो आप इलेक्ट्रॉनिक माध्यम का उपयोग करके उनका भुगतान करते हैं। नकद या चेक का उपयोग किए बिना भुगतान के इस तरीके को ई-कॉमर्स भुगतान प्रणाली कहा जाता है और इसे ऑनलाइन या इलेक्ट्रॉनिक भुगतान प्रणालियों के रूप में भी जाना जाता है। इंटरनेट-आधारित बैंकिंग और खरीदारी के बढ़ते उपयोग ने विभिन्न ई-कॉमर्स भुगतान प्रणालियों में वृद्धि की है और सुरक्षित ई-भुगतान लेनदेन को बढ़ाने, सुधारने और प्रदान करने के लिए तकनीकी विकसित की गई है। पेपरलेस ई-कॉमर्स भुगतान ने कागज के काम, लेनदेन की लागत और कर्मियों की लागत को कम करके भुगतान प्रोसेसिंग में क्रांति ला दी है। यह सिस्टम उपयोगकर्ता के अनुकूल हैं और मैनुअल प्रोसेसिंग की तुलना में कम समय लेते हैं और व्यवसायों को अपने बाजार तक पहुंचने में मदद करते हैं।

ई कॉमर्स भुगतान प्रणाली के निम्नाकित प्रकार है :-

1. क्रेडिट कार्ड (Credit Card) :- ई-कॉमर्स लेनदेन के लिए सबसे लोकप्रिय भुगतान क्रेडिट कार्ड के माध्यम से होता है। इसका उपयोग करना सरल है। क्रेडिट कार्ड छोटा प्लास्टिक कार्ड होता है जिसमें एक खाते के साथ एक अनोखी संख्या जुड़ी होती है। इसमें एक चुंबकीय पट्टी भी लगी हुई है जिसका उपयोग कार्ड रीडर के माध्यम से क्रेडिट कार्ड पढ़ने के लिए किया जाता है। जब कोई ग्राहक क्रेडिट कार्ड के माध्यम से उत्पाद खरीदता है, तो क्रेडिट कार्ड जारीकर्ता बैंक ग्राहक की ओर से भुगतान करता है और ग्राहक के पास एक निश्चित समय अवधि होती है जिसके बाद वह क्रेडिट कार्ड बिल का भुगतान कर सकता है।

2. डेबिट कार्ड (Debit card) :- डेबिट कार्ड भारत का दूसरा सबसे बड़ा ई-कॉमर्स भुगतान माध्यम है। जो ग्राहक अपनी वित्तीय सीमा के भीतर ऑनलाइन खर्च करना चाहते हैं, वे अपने डेबिट कार्ड से भुगतान करना पसंद करते हैं। डेबिट कार्ड के साथ, ग्राहक केवल उस पैसे से खरीदे गए सामान का भुगतान कर

सकता है जो उसके बैंक खाते में पहले से ही उपलब्ध है, इसमें खरीदार जो राशि खर्च करता है, उसके पास बिल भेजा जाता है और उसे बिलिंग अवधि के अंत तक भुगतान करना पड़ता हैं|

3. स्मार्ट कार्ड (Smart Card) :- यह एक माइक्रोप्रोसेसर के साथ एक प्लास्टिक कार्ड होता है जिसमे ग्राहक की व्यक्तिगत जानकारी को संग्रहीत किया जाता है और इसे ऑनलाइन लेनदेन करने और बिलों के जल्दी भुगतान के लिए धनराशि के साथ लोड किया जा सकता है। स्मार्ट कार्ड में लोड किया गया पैसा ग्राहक द्वारा उपयोग के अनुसार कम हो जाता है और उसे अपने बैंक खाते से पुनः लोड करना पड़ता है।

4. ई-वॉलेट (E Wallet):- ई-वॉलेट एक प्रीपेड खाता है जो ग्राहक को एक सुरक्षित वातावरण में कई क्रेडिट कार्ड, डेबिट कार्ड और बैंक खाता नंबर स्टोर करने की अनुमति देता है। यह भुगतान करते समय हर बार खाता जानकारी की कुंजी को समाप्त करता है। एक बार जब ग्राहक पंजीकृत हो जाता है और ई-वॉलेट प्रोफाइल बनाता है, तो वह तेजी से भुगतान कर सकता है।

5. ई-मनी (E Money) :- -ई-मनी लेनदेन उस स्थिति को संदर्भित करता है जहां भुगतान नेटवर्क पर किया जाता है और राशि भागीदारी के बिना एक वित्तीय निकाय से दूसरे वित्तीय निकाय में स्थानांतरित हो जाती है। ई-मनी लेनदेन तेजी से, सुविधाजनक हैं, और बहुत समय बचाता है। क्रेडिट कार्ड, डेबिट कार्ड, या स्मार्ट कार्ड के माध्यम से किए गए ऑनलाइन भुगतान ई-मनी लेनदेन के उदाहरण हैं। एक और लोकप्रिय उदाहरण ई-कैश है। ई-कैश के मामले में, ग्राहक और व्यापारी दोनों को ई-कैश जारी करने वाले बैंक या कंपनी के साथ साइन अप करना पड़ता हैं।

6. नेटबैंकिंग (Net banking) :- यह ई-कॉमर्स भुगतान करने का एक और लोकप्रिय तरीका है। यह ग्राहक के बैंक से सीधे ऑनलाइन खरीद के लिए भुगतान करने का एक सरल तरीका है। यह पैसे देने के लिए डेबिट कार्ड के समान विधि का उपयोग करता है जो पहले से ही ग्राहक के बैंक में है। नेट बैंकिंग के लिए उपयोगकर्ता को भुगतान उद्देश्यों के लिए कार्ड की आवश्यकता नहीं है, लेकिन उपयोगकर्ता को नेट बैंकिंग सुविधा के लिए अपने बैंक के साथ पंजीकरण करना होता हैं खरीद को पूरा करते समय ग्राहक को केवल अपने नेट बैंकिंग आईडी और पिन को डालना पड़ता हैं|

7. मोबाइल भुगतान (Mobile Payment) :- ऑनलाइन भुगतान करने के नवीनतम तरीकों में से एक मोबाइल फोन के माध्यम से हैं। क्रेडिट कार्ड या नकद का उपयोग करने के बजाय, सभी ग्राहक को टेक्स्ट संदेश के माध्यम से अपने सेवा प्रदाता को भुगतान अनुरोध भेजना होगा; ग्राहक के मोबाइल खाते या क्रेडिट कार्ड से खरीदारी का शुल्क लिया जाता है। मोबाइल भुगतान प्रणाली स्थापित करने के लिए, ग्राहक को बस अपने सेवा प्रदाता की वेबसाइट से एक सॉफ्टवेयर डाउनलोड करना होगा और फिर क्रेडिट कार्ड या मोबाइल बिलिंग जानकारी को सॉफ्टवेयर से जोड़ना होगा।

8. इलेक्ट्रॉनिक फंड ट्रांसफर (Electronic Fund transfer) :- एक बैंक खाते से दूसरे बैंक खाते में धन हस्तांतरित करने के लिए यह एक बहुत ही लोकप्रिय इलेक्ट्रॉनिक भुगतान विधि है। खाते एक ही बैंक या विभिन्न बैंकों में हो सकते हैं। इसमें एटीएम (ऑटोमेटेड टेलर मशीन) या कंप्यूटर का उपयोग करके फंड ट्रांसफर किया जा सकता है। आजकल, इंटरनेट आधारित EFT लोकप्रिय हो रही है। इस मामले में, एक ग्राहक बैंक द्वारा प्रदान की गई वेबसाइट का उपयोग करता है, बैंक की वेबसाइट पर लॉग इन करता है और दूसरे बैंक खाते को पंजीकृत करता है। वह उस खाते में कुछ राशि हस्तांतरित करने का अनुरोध करता है। ग्राहक का बैंक उसी खाते में होने पर अन्य खाते में राशि स्थानांतरित करता है, अन्यथा हस्तांतरण अनुरोध एक (स्वचालित क्लियरिंग हाउस) को भेज दिया जाता है ताकि राशि को अन्य खाते में स्थानांतरित किया जा सके और राशि ग्राहक के खाते से काट ली जाए। एक बार राशि अन्य खाते में स्थानांतरित हो जाने के बाद, ग्राहक को बैंक द्वारा फण्ड ट्रान्सफर की सूचना दी जाती है।

9. अमेज़न पे (Amazon Pay) :- ऑनलाइन खरीद के लिए भुगतान करने का एक और सुविधाजनक, सुरक्षित तरीका अमेज़न पे के माध्यम से है। इसमें अपनी जानकारी का उपयोग करें जो पहले से ही आपके अमेजन अकाउंट क्रेडेंशियल्स में लॉग इन करने और अग्रणी मर्चेंट वेबसाइटों और ऐप्स पर भुगतान करने के लिए है। आपकी भुगतान जानकारी सुरक्षित रूप से अमेज़ॅन के साथ संग्रहीत की जाती है और हजारों वेबसाइटों और ऐप्स पर पहुंच योग्य होती है जहां आप खरीदारी करना पसंद करते हैं। यदि आप अपने उत्पादों को ऑनलाइन बेचने की योजना बना रहे हैं, तो अमेज़ॅन आपको अपने उत्पादों और सेवाओं के लिए भुगतान की सुविधा प्रदान करता हैं। आप अमेज़ॅन पर बेचने पर भी विचार कर सकते हैं, जो दुनिया के सबसे लोकप्रिय ई-कॉमर्स प्लेटफार्मों में से एक है।