MAY 2025 **U/ID 32425/UEX4C**

Time : Three hours Maximum : 75 marks

PART A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer any TEN questions.

1. Define E-business.
மின் வணிகம் வரையறு.

2. What are the functions of E-commerce?
மின் வணிகத்தின் செயல்பாடுகள் என்ன?

3. Define indirect marketing.
மறைமுக சந்தைப்படுத்துதலை வரையறுக்கவும்.

4. Define merchant servant.
வணிக ஊழியர் வரையறு.

5. Define the term E-wallet.
E-wallet வரையறு.

6. What are the categories of online payment?
ஆன்லைன் கட்டணத்தின் வகைகள் எனன்?

7. What do you mean by M-business?

M-வணிகம் என்றால் என்ன?

8. Define pop-up-box.

பாப்–அப்–பெட்டி வரையறு.

9. What is called as B2B?

B2B என அழைக்கப்படுவது எது?

10. Define outsourcing.

அவுட்சோர்சிங் வரையறு.

11. What is called as spanning?

ஸ்பேமிங் என்றால் என்ன?

12. What do you mean by self publishing?

சுயவெளியீடு என்று எதைக் குறிப்பிடுகிறீர்கள்.

PART B — ($5 \times 5 = 25$ marks)

Answer any FIVE questions.

13. How E-business promotes the services to customer? Explain.

வாடிக்கையாளருக்கு சேவைகளை வணிகம் எவ்வாறு மேம்படுத்துகிறது? விளக்குக.

14. Explain about the key characteristics of an e-business strategy model.

மின் வணிக உத்தி மாதிரியின் முக்கிய பண்புகள் பற்றி விளக்குக.

15. What is firewall? State the functions of firewall in e-commerce.

ஃபயர்வால் என்றால் என்ன? மின் வணிகத்தில் ஃபயர்வாயின் செயல்பாடுகளைக் கூறவும்.

16. Explain the process of electronic payment system.

மின்னணு கட்டண முறையின் செயல்முறையை விளக்குக.

17. How the service of retail sector can be improved with the help of E-commerce?

மின் வணிகத்தின் உதவியுடன் சில்லறை விற்பனைத் துறையின் சேவைகளை எவ்வாற மேம்படுத்தலாம்?

18. Explain the various activities involved in B2C purchase transaction.

B2C கொள்முதல் பரிவர்த்தனையில் உள்ள பல்வேறு செயல்பாடுகளை விளக்குக.

19. Explain the commission junction in detail.

கமிஷன் சந்திப்பு பற்றி தெளிவாக விளக்குக.

PART C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

20. Distinguish between E-business and E-commerce.

மின் வாணிபம் மற்றும் மின் வணிகம் பற்றி வேறுபடுத்திக் காட்டுக.

21. Discuss about the auction model with help of appropriate website.

பொருத்தமான வலைத்தளத்தின் உதவியுடன் ஏல மாதிரியைப் பற்றி விவாதிக்க.

22. Describe the differences between online purchase vs personal payments.

ஆன்லைன் கொள்முதல் மற்றும் தனிப்பட்ட கொடுப்பனவுகள் இடையே உள்ள வேறுபாடுகளை விவரிக்க.

23. Categories the B2C consumer types based on their buying behaviour.

வாங்கும் நடத்தையின் அடிப்படையில் B2C நுகர்வோர் வகைகளை வகைப்படுத்துக.

24. Discuss in detail about online banking services.

ஆன்லைன் வங்கி சேவைகள் பற்றி விரிவாக விவாதிக்க.

———————