



Maharashtra Shikshan Samiti's

# MAHARASHTRA MAHAVIDYALAYA

Nilanga Dist. Latur - 413521

NAAC Re-Accredited (III Cycle) - 'B+' Grade (CGPA -2.62)  
स्वा.रा.ती.म. विद्यापीठाचा उत्कृष्ट महाविद्यालय पुरस्कार (ग्रामीण विभाग)

## Record Book

**B.A., B.Com., B.Sc., B.C.A., B.Voc.(WPT/FPPS),  
M.S.(CS), M.Com.**



Maharashtra Shikshan Samiti's

# MAHARASHTRA MAHAVIDYALAYA, NILANGA



Tq. Nilanga, Dist. Latur

व्याहक खरेदी करार बॉनबाइन बॉपिंगच्या  
जाहिरातीचा प्रभाव

## Certificate

Exam. Seat No.: \_\_\_\_\_

Roll No. : 25

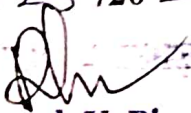
College Index No. \_\_\_\_\_

Class : M. Com II

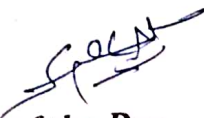
Exam. Batch No.: \_\_\_\_\_

Division : \_\_\_\_\_

This is to certify that Mr./Miss. Jadhav Sindhya Anandea  
has satisfactorily completed the practical course in the subject. online shopping  
as per the syllabus laid down by the board / University during the academic  
year 20 23 / 20 24

  
Dr. Naresh V. Pinamkar  
Research Supervisor,  
Department of Commerce  
Maharashtra Mahavidyalaya, Nilanga  
Dist. Latur (MS) 413521  
Batch Incharge

  
बहिस्थ परीक्षक

  
Head of the Dep.

Date : 28 / 03 / 20 24

# Index

Sr.No.	Name of the Experiment	Page No.	Date	Remarks
1	प्रस्तावना	1		
2	खरेदीसाठी ऑनलाईन माहिती च्या वर्तमानावर परिणाम कसा होईल	2		
3	अंशात्मक खरेदीदाराचा सामोरा होणाऱ्या सामग्रीचे क्षेत्र	3		
4	कार्यप्रदर्शन	4		
5	श्रीत	5		
6	आर्थिक	6		
7	सामाजिक	7		
8	भौतिक	8		
9	जाहिरातीचा सरकारी परिणाम	9		
10	जाहिरातीचे नकारा- त्मक परिणाम	10		
11	बहुउद्योगावर विपरीत परिणाम	11		
12	व्याहाराच्या खरेदी नियमांवावर प्रभाव पाडणारे सात घटक	12		
13	ऑनलाईन पुनरावलोकन	13		
14	सुखी परतफेड	14		
15	नविन उत्पादन	15		
16	ऑनलाईन ऑपिंग साइटसची यादी	16		
17	व्याहक खरेदी वर्तन	17		

ग्राहक खरेदी दरावर

ऑनलाइन शॉपिंगच्या

जाहिरातीचा प्रभाव

## प्रस्तावना :-

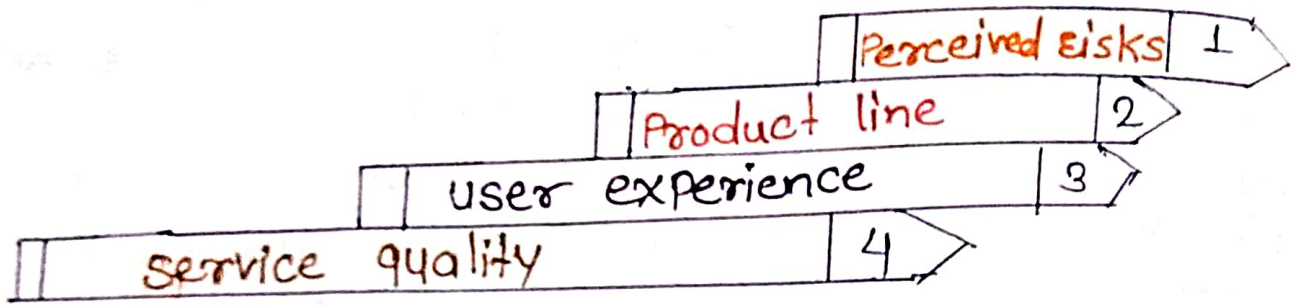
ऑनलाईन जाहिरातीचा प्रभाव हा श्रावकांना खरेदी करणारे मोठ्या प्रमाणात वाढ झाली आहे. ऑनलाईन जाहिरात ही एक विपणन पद्धत आहे जी उत्पादन किंवा सेवा प्रचार करण्यासाठी इंटरनेट वापरून श्रावकांना आकर्षित करते. ऑनलाईन जाहिरातीच्या विविध प्रकारांची कीवर्ड जाहिराती मोठ्या प्रमाणात व्यवसायाला प्रभावीपणे श्रावकांच्या नजरेत आणतात. ऑनलाईन शॉपिंग मुळे श्रावकांना त्यांच्या आवडी व सवयी नुसार वस्तु खरेदी करणे सोपे झाले आहे. श्रावकांना ऑनलाईन खरेदी करण्यासाठी मोठ्या प्रमाणात जाहिराती केल्या जातात. तसेच मोठ्या ऑफर डिस्काउंट दिले जाते. त्यामुळे श्रावकांचे ऑनलाईन खरेदी करणे मोठ्या प्रमाणात आकर्षित होत आहेत.

या भाष्यासोबत उद्दिष्ट इंटरनेट-वरील श्रावक शोध वतन आणि श्रावक प्रत्येक प्रकारच्या उत्पादनासाठी शोध संचालना निवडतात. हे समजून घेणे आहे '2022 मध्ये स्मार्टफोन इलेक्ट्रॉनिक्स दैनंदिन गरजा आणि किराणा मालाच्या एकूण वापारामध्ये ऑनलाईन खरेदी करणे सुरु ठेवले आहे. एक खरेदीची सवय जी महाभाषीच्या काळातून प्रसिद्ध झाली. ऑनलाईन खरेदी ऑनलाईन शॉपिंगचा वापसायावर मोठ्या प्रमाणात प्रभाव झाला कारण श्रावक हे ऑनलाईन खरेदीला पसंती दाखवत आहेत.

तसेच भारतात 1994 मध्ये पहिला ऑनलाईन व्यवहार झाला. प्रामुख्याने नेटमार्केट वापरून ऑनलाईन रिटेल प्लॅटफॉर्मद्वारे मित्रांमधील सीडीची विक्री गमाविष्ट होती. इ-कॉमर्स उद्योग काळांतराने खूप बदलला आहे. मोठ्या प्रमाणात विकसित झाला आहे. जून 2022 मध्ये भारतीय ऑनलाईन ऑपिंग वर्तनावर अकूटेन इन्साइटने केलेल्या सर्वेक्षणानुसार अनेक वेळा ऑनलाईन सुमारे 24% प्रतिसादकतांनी आठवड्यातून अनेक वेळा ऑनलाईन खरेदी करणे प्रसंग केले. याउलट सुमारे 10% आढावांनी सांगितले की ते कधीही ऑनलाईन खरेदी करणार नाहीत. आढावा उत्पादने शोधतात. ते प्रतिस्पर्धी द्वारे ऑफर केलेल्या किंमती आणि सेवांची तुलना करतात अर्थात उत्पादन गुणवत्ता आणि.

सेवांची तुलना करतात अर्थात उत्पादन गुणवत्ता आणि विक्रेत्याची प्रतिष्ठा खूप महत्त्वाची आहे जेव्हा उत्पादन आढावांच्या गरजा पूर्ण करते. तेव्हा आढावा खरेदी व्यवहारावर काय परिणाम होतात. ते पुढे पाहणार आहोत. डॉनमार्टच्या मातकीची फ्लिपकार्ट भारताच्या इ-कॉमर्स मार्केटमध्ये अव्वल स्थानावर आहे 48%. मार्केट शेअर आणि उद्योगाच्या वाढीला मागे टाकत आहे. सॉफ्टबँक - समर्थित मॅगिनी हे भारतीय वापरकर्त्यांच्या आधारे सर्वात वेगाने वाढणारे इ-कॉमर्स प्लॅटफॉर्म म्हणून उद्योग आणि आहे. अहवालांनुसार Flipkart चा वापरकर्ता आधार दक्षणी 21% वाढला तर Meesho 32% ने वाढ तर Amazon 13%. प्रामुख्याने मागे राहिला.

# FACTORS



## \* खरेदीसाठी ऑनलाईन व्हाटकांच्या वर्तनावर परिणाम करणारे घटक ४

आजच्या काळात इंटरनेटच्या प्रसारामुळे ऑनलाईन डॉपिंगला चालना मिळाली आहे. सोशल मीडिया ई-कॉमर्स किरकोळ विक्रेत्यांसाठी प्रमोशनल आणि जाहिरात केंद्र म्हणून काम करतो. जे ऑनलाईन व्हाटक वर्तनाचे प्राथमिक चालक आहेत. हे ऑनलाईन व्यवसाय टिकवून ठेवण्यासाठी आणि दीर्घकालीन नफा व यशाची शक्यता वाढवण्यासाठी खरेदीसाठी ऑनलाईन व्हाटकांचे वर्तन समजून घेण्याची प्रेरणा निर्माण करते. हा लेख आजच्या स्पर्धात्मक व्यवसाय परिस्थितीतील सर्वात वैश्वीर आणि संबंधित घटकांचे पुनरावलोकन करतो.