



இலங்கை கணக்கீட்டு தொழில்நுட்பவியலாளர்கள் கழகம்

ஜூலை 2020 பரீட்சை - மட்டம் II

பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்
(202)

(202) டிஜிட்டல் சூழலில் தகவல் முறைமைகள்
(ISD)

இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில்நுட்பவியலாளர்கள் கழகம்
இல, 640, வென். முறுத்தெட்டுவென ஆனந்த நகிமி மாவத்தை,
நாரேஹன்பிட்டி, கொழும்பு - 05
தொ.பே - 011 2 559 669

கல்வி மற்றும் பயிற்சி பிரிவின் வெளியீடு

இலங்கை கணக்கீட்டு தொழிநுட்பவியலாளர்கள் கழகம்
பிரிவு II பரீட்சை -ஜூலை 2020
(202) டிஜிட்டல் சூழலில் தகவல் முறைமைகள்
பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

பதினைந்து (15) கட்டாய வினாக்கள்
(மொத்தம் 25 புள்ளிகள்)

பகுதி - A

வினா 01 ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்:

1.1 (3)	1.6 (3)	1.11 சரி.
1.2 (2)	1.7 (1)	1.12 சரி.
1.3 (2)	1.8 (2)	1.13 பிழை.
1.4 (2)	1.9 (3)	1.14 பிழை.
1.5 (3)	1.10 (2)	1.15 சரி.

(ஒவ்வொன்றிற்கும் 2 புள்ளிகள், 20 புள்ளிகள்) (ஒவ்வொன்றிற்கும் 1 புள்ளிகள், 05 புள்ளிகள்)

SRI LANKA

(மொத்தம் 25 புள்ளிகள்)

பகுதி A முடிவு

வினா 01 ந்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

அத்தியாயம் 01 - தகவல் முறைமைகளின் எண்ணக்கருக்கள் மற்றும் தகவல் முறைமைகளின் தாக்கம்

a) தரவு மற்றும் தகவலுக்கிடையிலான வேறுபாடுகள்

வேறுபாட்டிற்கான அடிப்படை	தரவு	தகவல்
பொருள்	தரவு மூலம் , சுத்திகரிக்கப்படாத உண்மைகள் மற்றும் புள்ளிவிவரங்களைக் குறிக்கிறது. முடிவுகளை உருவாக்க எந்த கணினி அமைப்பிலும் உள்ளீடுகளாக பணியாற்ற இதைப் பயன்படுத்தலாம். இது கணினிகளில் சேமிக்கப்படும் தரவுகள் மற்றும் பதிவுகளின் அடிப்படையில் அமைந்துள்ளது.	தரவு செயலாக்கப்படும் போது, இவ்வாறு பெறப்பட்ட வெளியீடு தகவல் என அழைக்கப்படுகிறது. தகவல், நம்பகமானதாகவும் துல்லியமாகவும் இருந்தால், சரியான ஆய்வை மேற்கொள்ள ஒரு ஆராய்ச்சியாளருக்கு உதவுகிறது.
அம்சங்கள்	மூலப்பொருட்களை வைத்திருக்கும் தனிப்பட்ட அலகுகளின் வடிவத்தில் தரவு கிடைக்கிறது, அது எந்த அர்த்தத்தையும் தானே கொண்டு செல்லாது.	தகவல் செயலாக்கப்பட்ட தரவின் விளைவாகும், இது தர்க்கரீதியான பொருளை கூட்டாக சித்தரிக்கும் தரவுகளின் குழுவைக் கொண்டிருக்கலாம்.
சார்ந்திருக்கும் தன்மை	தரவு தகவல்களை நம்பியிருக்கவில்லை. இது அதன் சேகரிப்புக்கு பயன்படுத்தப்பட்ட ஆதாரங்களைப் பொறுத்தது.	தகவல் தரவுகளிலிருந்து பெறப்படுகிறது.
இயல்பு	தரவு தானாகவே தெளிவற்றதாகும். அதனை பண்புசார் அல்லது அளவுசார் தரவு மாறிகளாக வகைப்படுத்த முடிவதோடு அவை எண்ணங்களை அல்லது முடிவுகளை விருத்திச் செய்ய பயனுடையதாகும்	தகவல் அதன் இயல்பின் அடிப்படையில் திட்டவட்டமானதாகும். பொதுவாக அது குழுவாக்கப்பட்ட தரவாக காணப்படுவதுடன் செய்திகள் மற்றும் பொருளைத் தரும்

அளவீடு	பிட்கள் மற்றும் பைட்டுகள் வடிவில் தரவை அளவிட முடியும். இது எண்கள், எழுத்துக்கள், எழுத்துக்களின் தொகுப்பு வடிவத்தில் உள்ளது.	தகவல் அர்த்தமுள்ள வகையில் அளவிடக்கூடியது.
பிரதிநிதித்துவம்	தரவை அட்டவணை தரவு, மரவுரு , வரைபடங்கள் போன்றவையாக இணைக்க முடியும்.	கொடுக்கப்பட்ட தரவின் அடிப்படையில் கருத்துக்கள், எண்ணங்கள், குறிப்புகள் மற்றும் மொழியாக தகவல் காணப்படுகிறது.
பயன்படுத்தும் முறை	பயனுள்ளதாக இருக்கும் வகையில் தரவு சேகரிக்கப்படுகிறது.	தரவு, நம்பகமான தகவலாக செயலாக்கப்படும் போது, பயனுள்ளதாக இருக்கும்.
தீர்மானம் எடுத்தல்	அதன் மூல வடிவத்தில் பயன்படுத்தும்போது முடிவெடுப்பதில் தரவு பயனில்லை.	முடிவெடுப்பதில் தகவல் அல்லது பதப்படுத்தப்பட்ட தரவு மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும்.
அறிவு மட்டம்	தரவு குறைந்த அளவிலான அறிவை வழங்குகிறது.	தகவல் இரண்டாம் நிலை அறிவைக் கொண்டுள்ளது.
இரகசியத்தன்மை	தரவு ஒரு நிறுவனத்திற்கு சொந்தமானது மற்றும் பொதுமக்களுக்கு விற்க முடியாது.	தேவைப்பட்டால் தகவல் பகிரங்கப்படுத்தப்படலாம்.
வடிவமைப்பு	எந்தவொரு குறிப்பிட்ட தேவை அல்லது பயனரின் நோக்கத்திற்காக தரவு வடிவமைக்கப்படவில்லை.	மாற்றல் செயல்பாட்டின் போது பொருத்தமற்ற விடயங்கள் புள்ளிவிபரங்கள் அகற்றப்படுவதனால் தகவல் பயனர்களின் தேவைகள் மற்றும் எதிர்பார்ப்புக்களும் திட்டவட்டமானதாக காணப்படும்
சிதைவடைதல்	தரவு காலப்போக்கில் மோசமடைகிறது.	காலம் கடந்தாலும் தகவல் பயனுள்ளதாகும்
வகைகள்	பண்புசார் தரவு மற்றும் அளவுசார் தரவு என தரவு இரண்டு வகைப்படும். தரவுகளில் கிடைக்கக்கூடிய வகைகள் வேறுபடுத்தும் போதும் மற்றும் இயற்கை மொழிகள் மூலம் வெளிப்படுத்தப்படும் போதும் பண்புசார் தரவு உருவாக்கப்படுகின்றது. அளவுசார் தரவுகள் எண் அளவீட்டினை குறிப்பதுடன்	தகவல் வகைகள் பயனர் தேவைகளுக்கு ஏற்ப மாறுபடும்

	எண்களாக வெளிப்படுத்தக்கூடிய எண்ணிகள் மற்றும் அளவீடுகளை உள்ளடக்குகின்றது	
கணிப்பீட்டு அலகுகள்	ஒரு கணினி அமைப்பில் தரவு பிட்கள், நிபில்ஸ், பைட்டுகள், TB (டெராபைட்டுகள்), KB (கிலோபைட்டுகள்), GB (ஜிகாபைட்டுகள்), MB (மெகாபைட்டுகள்) போன்றவற்றை அளவிடும் அலகுகள்.	தகவல்களை அளவிடுவதற்கான அலகுகள் அளவு, நேரம், மின்னழுத்தம் போன்றவை பயன்படுத்தப்படும். தகவல்கள் குறிப்புகள் மற்றும் யோசனைகளின் வடிவத்தில் நிகழ்கின்றன.

(03 புள்ளிகள்)

(b)

(1)

இலத்திரனியல் பணம் அல்லது கிரெடிட் / டெபிட் கார்டுகளை ஏற்றுக்கொள்ளுங்கள் (அவை ஐடியைப் பயன்படுத்தி சரிபார்க்கப்படுகின்றன

பெரும் சந்தைகள் கிரெடிட் / டெபிட் கார்டுகளை ஏற்றுக்கொள்கின்றன மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள் கிரெடிட் அல்லது டெபிட் கார்டுகளைப் பயன்படுத்தி பொருட்களை வாங்கும்போது கார்டுகளுக்கு கூடுதல் விளம்பரங்கள் வழங்கப்படுகின்றன.

(2)

புதுப்பித்தல்களை தன்னியக்கமாக்குவதற்கு பார் குறியீட்டு விலை குறிச்சொற்கள் மற்றும் பார் கோடு வாசகர்களைப் பயன்படுத்தவும்

பார் குறியிடப்பட்ட விலைக் குறிச்சொற்களைப் பயன்படுத்தி பெரும்பாலான பொருட்களின் விலைகள் காட்டப்படும். வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருட்களின் விலை தெரியும். அதன் அடிப்படையில் அவர்கள் பொருட்களை வாங்குகிறார்களா இல்லையா என்பதை தீர்மானிக்க முடியும்.

(3)

டிஜிட்டல் அடையாள பலகைகளில் விளம்பரப் பொருட்களைக் காண்பித்தல்

பெரும் சந்தைகள் வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்க அவ்வப்போது விளம்பர விஷயங்களைச் செய்கின்றன. அந்த விளம்பர தகவல்கள் மற்றும் பொருட்கள் டிஜிட்டல் அடையாள பலகையில் காட்டப்படும்.

(4)

இணைய வணிகம் மூலம் பொருட்களை வாங்க வாடிக்கையாளர்களை அனுமதித்தல்

பெரும்பாலான பெரும் சந்தைகள் இணையத்தில் வாங்க அனுமதிக்கின்றன, அதற்காக அவை கையடக்க தொலைபேசி பயன்பாட்டையும் அறிமுகப்படுத்துகின்றன. ஊரடங்கு காலத்தில் இந்த வசதி பரவலாக பயன்படுத்தப்பட்டது.

(5)

(5) ஒரு விசுவாச அட்டை / புள்ளிகள் அமைப்பை பராமரிக்க

கூப்பர் சந்தைகள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு விசுவாச அட்டைகளை அறிமுகப்படுத்துகின்றன. வாடிக்கையாளர்கள் பொருட்களை வாங்கும்போது அட்டைகளில் புள்ளிகள் சேர்க்கப்பட்டு அட்டை உரிமையாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் தள்ளுபடிகள்.

(6)

இருப்புக்களை பராமரிக்க மற்றும் பொருட்களை எப்போது மீண்டும் கொள்வனவு செய்ய வேண்டும் என்பதை அறிந்து கொள்வதற்கு

ஒவ்வொரு பொருளின் உகந்த பங்கு அளவைக் கணக்கிட ஒவ்வொரு கடையின் விற்பனை வரலாற்றையும் குறிப்பிடுவதன் மூலம் மின்னணு சரக்குக் கட்டுப்பாடு ஆர்டர் செய்வதையும் வாங்குவதையும் அகற்றலாம்.

(7)

விற்பனையை பகுப்பாய்வு செய்யவதற்கு

விற்பனை முறைகள் பகுப்பாய்வு செய்ய பெரும் சந்தைகள் தகவல் தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துகின்றன. இருப்புகள் மெதுவாக நகரும் என்றால், முகாமைத்துவம் தாமதமின்றி தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுக்கலாம்.

(8)

வாடிக்கையாளர்களைப் பற்றிய தரவுகளை சேகரிப்பதற்கு

தனிப்பட்ட வாடிக்கையாளரின் கொள்முதல் விபரங்கள் சேகரிக்கப்பட்டு பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றன. தயாரிப்பு நீட்டிப்புகள் மற்றும் விளம்பரங்கள் வெவ்வேறு வாடிக்கையாளர்களின் வாங்கும் முறைகளின் பகுப்பாய்வை அடிப்படையாகக் கொண்டவை.

(9)

வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவை வழங்கலை மேம்படுத்துவதற்கு

பொதுவாக, இன்றைய நவீன வணிகங்கள் வாடிக்கையாளர் கவனம் மற்றும் நுகர்வோர் சார்ந்தவை என்பதில் தங்களை பெருமைப்படுத்துகின்றன, மேலும் பலர் தங்கள் முன்னணி ஊழியர்கள் வாடிக்கையாளர் சேவையில் தேர்ச்சி பெற்றவர்கள் என்பதை உறுதிப்படுத்த முதலீடு செய்துள்ளனர்.

உ.தா: இணைய வணிகம் வசதி வழங்குதல்

(10)

புதிய முன்னேற்றங்களுக்கு நிறுவனத்தின் பதிலளிப்பை மேம்படுத்துவதற்கு

அதிக ஆற்றல் வாய்ந்த தொழில்களில் செயல்படும் சிக்கலான பொருட்கள் சார்ந்த வணிகங்களுக்கு இந்த கருத்து மிகவும் பொருத்தமானதாகத் தோன்றினாலும், இந்த கருத்து சிறிய சேவை சார்ந்த நிறுவனங்களுக்கும் பொருந்தும். நிறுவன மறுமொழி அளிக்க தகவல் தொழில்நுட்பம் அல்லது தொழில்நுட்பம் ஒரு பெரிய உதவியாக இருக்கும்.

(11)

(11) தொழில்துறையில் போட்டியின் அடிப்படையை மாற்றுவதற்கு

தொழில்துறையில் அடிக்கடி, தனிப்பட்ட வணிகங்கள் தங்களது போட்டியாளர்களிடமிருந்து தங்களை வேறுபடுத்திப் பார்க்க முயற்சிக்காதபோது ஒருவித மனநிறைவு ஏற்படலாம். சந்தைப் பங்கை வளர்ப்பது, தெரிவுநிலையை மேம்படுத்துதல் அல்லது விருப்பமான விற்பனையாளர் அல்லது சேவை வழங்குநராக மாற விரும்பும் நிறுவனங்களுக்கு தகவல் தொழில்நுட்பம் அந்த இலக்குகளை அடைய அவர்களுக்கு உதவும்.

(12)

நிறுவனத்தின் மொத்த செயல்திறனை மேம்படுத்துவதற்கு

இறுதியாக, மற்றும் முன்னைய அனைத்து புள்ளிகளின் உச்சக்கட்டமாக தகவல் தொழில்நுட்பம் நிறுவனங்களில் ஒரு முன்னுதாரண மாற்றத்தை அறிமுகப்படுத்த முடியும், மற்றய நிறுவனங்களுடன் மறு மதிப்பீடு செய்ய அவர்களுக்கு உதவுவதன் மூலம் அவர்கள் எவ்வாறு சிறப்பாக செயல்பட முடியும் மற்றும் புதிய சேவைகள் மற்றும் தரங்கள் என்னவாக இருக்க வேண்டும் என்பதை அறிமுகப்படுத்தல்.

(4 புள்ளிகள்)



©

1. தனிப்பட்ட மின்னஞ்சல்கள்.
2. தனிப்பட்ட புகைப்படங்கள் மற்றும் படங்கள்.
3. தனிப்பட்ட தொடர்பு விவரங்கள்.
4. ஆவணங்கள் / கோப்புகள் பதிவிறக்கம் செய்யப்பட்டன.
5. கிரெடிட் / டெபிட் கார்டு விவரங்கள், வங்கி கணக்கு விவரங்கள் போன்ற கட்டண விவரங்கள்.
6. பணியாளர்கள் மதிப்பின் வீடியோக்கள்
7. தனிப்பட்ட மதிப்பின் ஆடியோ பதிவுகள்
8. பயண இருப்பிடத் தரவு (புழம்புபடந இருப்பிட வரலாறு)
9. உடல்நலம் மற்றும் உடற்பயிற்சி தொடர்பான தரவு (படிகள் எதுவும் நடக்கவில்லை, பயணித்த தூரம், கலோரிகள் எரிக்கப்பட்டன)

(3 புள்ளிகள்)
(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 03 ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

அத்தியாயம் 02 தகவல் தொழில்நுட்ப உள்கட்டமைப்பு
அத்தியாயம் 03 நிறுவனங்களில் தகவல் முறைமைகள்

[a]

இந்த கூற்றுடன் உடன்பட முடியாது.

வை.பை என்பது வயர்லெஸ் வலையமைப்பு தொழில்நுட்பமாகும், இது சாதனங்களுக்கு அதிவேக வயர்லெஸ் வலையமைப்பு அணுகலை வழங்க ரேடியோ அலைகளைப் பயன்படுத்துகிறது. வை.பை வலையமைப்புக்குகள் அனுப்புநருக்கும் பெறுநருக்கும் இடையில் கம்பி உடனான இணைப்பு இல்லை, ஆனால் ரேடியோ அதிர்வெண் (RF) தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தி இணைக்கவும். வை.பை வலையமைப்புக்குகள் அதிர்வெண், பரிமாற்ற சக்தி, ஆண்டெனா வகை, அவை பயன்படுத்தப்படும் இடம் மற்றும் சூழல் ஆகியவற்றால் வரையறுக்கப்பட்ட வரம்பைக் கொண்டுள்ளன. ஒரு பொதுவான வயர்லெஸ் திசைவி புள்ளி-க்கு-மல்டிபாயிண்ட் ஏற்பாட்டைப் பயன்படுத்துகிறது மற்றும் 50 மீட்டர் அல்லது அதற்கும் குறைவான வரம்பை உள்ளடக்கியது, இது பண்ணைகள், பசுமை வீடுகள் மற்றும் வெவ்வேறு பிராந்தியங்களில் உள்ள கடைகளை இணைக்க போதுமானதாக இல்லை.

(3 புள்ளிகள்)

[b]

இந்த கூற்றுடன் உடன்படலாம்.

ஒரு வணிக வலைத்தளம் பொதுவாக உங்கள் நிறுவனத்தைப் பற்றிய பொதுவான தகவல்களை வழங்குவதற்கான இடமாகவோ அல்லது நுகர்வோர் கட்டளைகளை வைக்கவோ, ஆன்லைனில் பணம் செலுத்தவோ அல்லது கட்டளை பிறப்பிக்கப்பட்ட பொருட்களை நேரடியாக வீடுகளுக்கு வழங்க கூடிய இணைய வணிக செயல்பாடுகளுக்கான நேரடி தளமாக செயல்படுகிறது.

விநியோக சேவையைப் பயன்படுத்துவதால், பண்ணைகள் அல்லது பசுமை இல்லங்களுக்கு பொருட்கள் நேரடியாகப் செல்வதை உறுதிசெய்ய முடியும், அதிக செலவில் அழிந்து போவதற்கோ அல்லது வீணாவதற்கோ குறைந்த வாய்ப்பு உள்ளது.

(4 புள்ளிகள்)

[c]

மேலாண்மை தகவல் அமைப்புகள்

1. சந்தைப்படுத்தல் தகவல் முறைமை
2. வணிக நுண்ணறிவு முறைமை
3. வாடிக்கையாளர் உறவு முறைமை
4. அறிவு முகாமைத்துவ முறைமை
5. தீர்மான உதவி முறைமைகள் (DSS)
6. பரிவர்த்தனை செயலாக்க முறைமைகள் (TPS)
7. அலுவலக தானியக்க முறைமைகள் (OAS)
8. முகாமைத்துவதகவல் முறைமைகள் (MIS)
9. நிபுணர் / நிர்வாக ஆதரவு முறைமைகள்
10. விற்பனை முகாமைத்துவ முறைமைகள்
11. பாதீட்டு முறைமை
12. மனித வள முகாமைத்துவ முறைமைகள்
13. நிர்வாக தகவல் முறைமைகள்
14. வணிக நிபுணர் முறைமைகள் (BES)

(3 புள்ளிகள்)
(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 04ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

அத்தியாயம் 03 – நிறுவனங்களில் தகவல் முறைமைகள்

[a]

வணிக பகுப்பாய்வு

வணிக பகுப்பாய்வு, வணிக நுண்ணறிவின் துணைக்குழு ஆகும், இது தரவு சுரங்க, முன்கணிப்பு பகுப்பாய்வு மற்றும் புள்ளிவிவர பகுப்பாய்வு போன்ற முறைகளைப் பயன்படுத்தி தரவை பயனுள்ள வணிகத் தகவல்களாக பகுப்பாய்வு செய்வதற்கும் மாற்றுவதற்கும், போக்குகள் மற்றும் விளைவுகளை அடையாளம் காணவும் எதிர்பார்க்கவும் மற்றும் சிறந்த தரவு சார்ந்த வணிக முடிவுகளை ஆதரிக்கவும் பயன்படுத்துகிறது.

அல்லது

வணிக பகுப்பாய்வு என்பது புள்ளிவிவர மாதிரிகள் மற்றும் முன்முயற்சியைப் பயன்படுத்தி வணிகத்தைக் கட்டுப்படுத்துதல், வரிசைப்படுத்துதல், செயலாக்குதல் மற்றும் அறிதல் .

(2 புள்ளிகள்)

[b] பல்பொருள் அங்காடி சங்கிலி வணிக பகுப்பாய்வுகளைப் பயன்படுத்தக்கூடிய வழிகள்

1. வாடிக்கையாளர் குறிப்பிட்ட விளம்பரங்களுக்கு உதவும் வேலைவாய்ப்பு, கல்வி, வருமானம், வயது மற்றும் பாலினம் போன்ற காரணிகளின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சமூக மற்றும் பொருளாதார தகவல்களைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்.
2. என்னென்ன தயாரிப்புகள் ஒன்றாக வாங்கப்படுகின்றன என்பதைப் புரிந்து கொள்ளுதல் , இதனால் கூட்டு விற்பனையை அதிகரிக்க தயாரிப்புகளை ஒன்றாக வைப்பது - எ.கா. ரொட்டி மற்றும் வேகவைத்த பொருட்களுடன் பால் பொருட்களை விற்பனை செய்தல்
3. கடையில் உள்ள மிகவும் அவதானிக்கத்தக்கதான இடங்களை புரிந்து கொள்ளுதல், இது உகந்த பொருட் காட்சி மற்றும் அதன் வாழ்க்கை நிர்வாகத்திற்கு உதவுகிறது.
4. பருவகால கொள்வனவுகளை புரிந்து கொள்வதிலும் வாடிக்கையாளர் போக்குகளைக் கண்டறிந்து கணிப்பது மற்றும் வாடிக்கையாளர் பிரிவுகளை அடையாளம் காண உதவும் இலக்கு விளம்பரங்களை உருவாக்குதல் மற்றும் சரியான தயாரிப்புகள் மற்றும் விலைகளை நிர்ணயப்பதையும் மேம்படுத்தலாம்.
5. மெதுவாக நகரும் பொருட்களுக்கு சிறந்த இலாபம் கிடைக்கும் இடத்தில் நிறுவனம் விலைக்கழிவையும் வழங்க முடியும்.
6. வருங்கால வாடிக்கையாளர்களின் விசுவாசத்தை ஊக்குவிக்கும் ஊழியர்களுக்கு (காசாளர்கள்) சலுகைகளை வழங்க முடியும்.
7. முன்னைய கொள்முதல் அடிப்படையில் தயாரிப்புகளுக்கான தேவையை அவர்கள் கணிக்க முடியும்.
8. பல மூலங்களிலிருந்து தரவை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள்

9. பெரிய தரவுகளில் மறைக்கப்பட்ட வடிவங்களைக் கண்டறிய மேம்பட்ட பகுப்பாய்வு மற்றும் புள்ளிவிவரங்களைப் பயன்படுத்தவும்.

10. அவர்கள் பேஸ்புக் (முக புத்தகம்) வழியாக தயாரிப்பிற்கு குறுகிய கால (ஃபிளாஷ் விளம்பரங்களை) வழங்கலாம் மற்றும் சமூக ஊடகங்களிலிருந்து பரிவர்த்தனைகளுக்கு மாற்று விகிதங்கள் குறித்த தரவைப் பெறலாம்

11. அவர்கள் கையடக்க தொலைபேசி பயன்பாட்டைப் பயன்படுத்தலாம் மற்றும் விசுவாச அட்டை உறுப்பினர்களுக்கான கையடக்க தொலைபேசி பயன்பாட்டிற்கு விளம்பரங்களை அனுப்பலாம் , நிகர மதிப்புள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு விலைக்கழிவு வழங்கலாம்

12. அவர்கள் அங்காடி சந்தைகளுக்கு களுக்கு அருகில் இருக்கும்போது வாடிக்கையாளர்களுக்கு விளம்பர அஞ்சல்களைத் அனுப்பலாம், மீள கொள்வனவு செய்யும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருட்களை பற்றி தெரியப்படுத்தலாம் .

13. நிறுவனம் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து பரிவர்த்தனை தரவைப் பயன்படுத்தி வாங்கும் முறைகள் மற்றும் ஜோடி பொருள் உருப்படிகளை வெளிப்படுத்தலாம் (பெரும்பாலும் ஒன்றாகக் கொள்வனவு செய்யப்படும் பொருட்கள்)

(2 புள்ளிகள்)

[b] சந்தையிற்கு அங்காடி வணிகத்திலான நன்மைகள்

1. மின் வணிகம் பௌதீக கடைகளின் தேவையை நீக்குகிறது.
2. வாடகை, பயன்பாடுகள், பராமரிப்பு மற்றும் பௌதீக கடைகளுடன் தொடர்புடைய பிற செலவுகளில் பணத்தை சேமிக்க முடியும்.
3. வணிகம் திறந்த மற்றும் 365 X 24 X 7 நாட்கள் இயக்கப்படலாம், ஆண்டு முழுவதும் வருவாயைப் பெறுகிறது.
4. பரந்த சந்தை, தயாரிப்புகளை உலகெங்கிலும் உள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு எளிதாக விற்க முடியும்.
5. மின் வணிகம் காகித வேலையை குறைக்கிறது
6. மின் வணிகம் நிறுவனங்களின் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்கிறது.
7. மின் வணிகம் நிறுவனத்தின் வியாபாரக் குறியை மேம்படுத்துகிறது.
8. மின் வணிகத்தை பயன்படுத்தி, நிறுவனங்கள் தங்கள் சந்தையை குறைந்தபட்ச மூலதன முதலீட்டில் தேசிய மற்றும் சர்வதேச சந்தைகளுக்கு விரிவாக்க முடியும்.
9. ஒரு நிறுவனம் உலகெங்கிலும் அதிகமான வாடிக்கையாளர்கள், சிறந்த வழங்குநர்கள் மற்றும் பொருத்தமான வணிக பங்காளர்களை எளிதில் கண்டுபிடிக்க முடியும்.
10. தகவல்களை டிஜிட்டல் மயமாக்குவதன் மூலம் செயல்முறையை உருவாக்குவதற்கும், விநியோகிப்பதற்கும், மீட்டெடுப்பதற்கும், காகித அடிப்படையிலான தகவல்களை

நிர்வகிப்பதற்கும் செலவினங்களைக் குறைக்க நிறுவனங்களுக்கு மின் வணிகம் உதவுகிறது.

வாடிக்கையாளர்களுக்கான நன்மைகள்

1. வாடிக்கையாளர்களுக்கு பரந்த அளவிலான தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகள் கிடைப்பது.
2. வசதி, வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் பணியிடத்திலிருந்து அல்லது வீட்டிலிருந்து இணையம் வழியாக நகராமல் உலகில் எங்கிருந்தும் எந்தவொரு பொருளையும் வாங்கலாம்.
3. நுகர்வோர் கடைக்கு பயணிக்கத் தேவையில்லை என்பதால் பணத்தையும் நேரத்தையும் மிச்சப்படுத்துங்கள்.
4. இணையத்தில் வாங்கும்போது தகவல், “உண்மையான வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து மதிப்புரைகள்”, “தயாரிப்பு விளக்கங்கள்”, “பயன்பாட்டு வீடியோக்கள்” மற்றும் தயாரிப்பு வழிகாட்டிகள்.
5. மின் வணிகம் மெய்நிகர் ஏலங்களுக்கான வாய்ப்பை வழங்குகிறது.
6. அவை உடனடியாக கிடைக்கக்கூடிய தகவல்களை வழங்குகின்றன. ஒரு வாடிக்கையாளர் நாட்கள் அல்லது வாரங்கள் காத்திருப்பதை விட வினாடிகளுக்குள் பொருள் தொடர்புடைய விரிவான தகவல்களைக் காணலாம்.
7. மின் வணிகம் நிறுவனங்களிடையே போட்டியை அதிகரிக்கிறது, இதன் விளைவாக நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கணிசமான விலைக்கழிவை வழங்குகின்றன.
8. அவர்கள் ஒரு தயாரிப்பு பற்றி மறுஆய்வு கருத்துகளை வைக்கலாம் மற்றும் மற்றவர்கள் வாங்குவதை பார்க்கலாம் அல்லது இறுதி கொள்முதல் செய்வதற்கு முன்பு மற்ற வாடிக்கையாளர்களின் மறுஆய்வு கருத்துகளைப் பார்க்கலாம்.
9. வணிகம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு 365 X 24 X 7 நாட்கள் துணைபுரிகிறது. வாடிக்கையாளர்கள் ஒரு தயாரிப்பு அல்லது சேவையைப் பற்றி விசாரிக்கலாம் மற்றும் எந்த இடத்திலிருந்தும் எந்த நேரத்திலும் ஆர்டர்களை வைக்கலாம்.

(06 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 05 ந்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

அத்தியாயம் 04 – தகவல் முறைமைக்கான நெறிமுறை, சமூக மற்றும் சட்ட சூழல்

[a]

[i]

வணிகத்தில் சமூக ஊடகங்கள் மற்றும் வலையமைப்புகளின் நேர் தாக்கங்கள்

1. நிகழ்நேரத்தில் தொழில் போக்குகளை உள்ளடக்கும் திறன்.
2. மேலும் விரிவான போட்டி பகுப்பாய்வு.
3. சிறந்த வாடிக்கையாளர் சேவை மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை வழங்குதல்.
4. விரைவாக வாடிக்கையாளர் உள்ளடக்கம் மற்றும் கதைகளை பகிர உதவுதல் .
5. வாடிக்கையாளர் புகைப்படங்கள் மற்றும் வெற்றிக் கதைகள் அதிக ஈடுபாடு மற்றும் மாற்று விகிதங்களுடன் கைகோர்த்துச் செல்கின்றன. சமூக ஊடகங்களை விட இரண்டையும் சேகரிக்க சிறந்த இடம் எதுவுமில்லை.
6. போட்டியாளர்கள் மீது அதிகாரத்தை நிலைநிறுத்துதல்.
7. இளைய, சமூக ஆர்வமுள்ள வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்க உதவும்
8. இது ஆட்சேர்ப்புக்கு உதவுகிறது.
9. சமூக ஊடகங்கள் பரந்த பார்வையாளர்களை அடைய உதவுகிறது மற்றும் நுகர்வோர் அல்லது பார்வையாளர்களுக்கு சமூக ஊடகங்கள் மற்றும் வலையமைப்புகளில் வணிகத்தைக் கண்டறிய வாய்ப்பை உருவாக்குகிறது.
10. இலக்கு பார்வையாளர்களை அடையவும், அவர்களுடன் தொடர்ந்து ஈடுபடவும், அவர்களின் கேள்விகளுக்கு உடனடியாக பதிலளிக்கவும் இது உதவுகிறது.
11. போட்டியாளர்களை மதிப்பிடுவதற்கான ஒரு கருவியாகவும், அவர்களின் வளர்ச்சிக்கு அவர்கள் சமூக ஊடகங்களையும் வலையமைப்புகளையும் எவ்வாறு பயன்படுத்துகிறார்கள் என்பதைப் புரிய உதவுகிறது
12. சமூக ஊடகங்கள் வாய் மொழி வார்த்தை பரவலை உருவாக்குகின்றன, இது வணிகத்தைப் பற்றிய வார்த்தையை வெளியேற்ற உதவுகிறது.
13. சமூக ஊடக சந்தைப்படுத்தல் (ஊஆஆ) பொருளாதார மற்றும் பயனுள்ளதாகும். சமூக ஊடக ஈடுபாட்டு பிரச்சாரங்கள் ஏராளமான பகிர்வுகளை உருவாக்குகின்றன, மேலும் ஒரு முறை செலவில் வணிகத்திற்கான மேலதிக பார்வைகளையும் விளம்பரத்தையும் உருவாக்குகின்றன.
14. இது முதல் கை வாடிக்கையாளர் கருத்துக்களை சேகரிக்க உதவுகிறது

(4 புள்ளிகள்)

[ii]

சமூக வலைப்பின்னல்களில் பரவும் போலி செய்திகளின் தாக்கத்தைக் குறைக்க எடுக்கக்கூடிய நடவடிக்கைகள்

- பொய் என்று கருதும் கதைகளை ஒழுங்குபடுத்த / மதிப்பிழக்க அரசாங்க நிறுவனங்களிடமிருந்து சேவையைப் பெறுங்கள்.
- சந்தேகத்திற்கிடமான கணக்குகளை இடைநிறுத்துவதற்கும், அம்சங்கள் மற்றும் வழிமுறைகளைச் சேர்ப்பதற்கும், போலி செய்திகளை புகாரளிக்க பயனர்களை அனுமதிப்பதற்கும், போலி செய்திகள் / அறிக்கைகளைச் சமாளிக்க உதவ அதிக பணியாளர்களை நியமிப்பதற்கும் நடவடிக்கை எடுக்கலாம்.
- போலி செய்திகளை எதிர்த்துப் போராட சமூக வலைப்பின்னல் தளங்களுடன் கிடைக்கும் கருவிகளைப் பயன்படுத்தவும்.
- கட்டுரையில் போலிதன்மை பற்றி கூறுதல் மற்றும் முடிந்தால் சரியான மூலத்துடன் இணைத்து தெரிவித்தல்
- மூலத்தைப் பார்க்க பகிர்வதற்கு முன் கூடுதல் சில வினாடிகள் எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்.
(2 புள்ளிகள்)

b)

இணைய பாதுகாப்பை மேம்படுத்த நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டும்

a. ஆதரிக்கப்படாத மென்பொருளைப் பயன்படுத்துவதிலிருந்து விலகிச் செல்லுங்கள்

வழங்குநர் மென்பொருளைப் புதுப்பிக்காதபோது இது எ.கா. விண்டோஸ், பயன்பாடுகள், வலை உலாவிகள் போன்ற இயக்க முறைமைகள் மென்பொருள் தொடர்ந்து செயல்படும் என்றாலும், புதுப்பிப்புகள் அல்லது ஒட்டுதல் மூலம் நிகழ்நிலை அச்சுறுத்தல்களுக்கு எதிராக இது பாதுகாப்பு வழங்காது (ஒரு மென்பொருள் புதுப்பிப்பு, பெரும்பாலும் பாதுகாப்பை மேம்படுத்துவதோடு தொடர்புடையது).

பாதுகாப்பு பலவீனம் கண்டுபிடிக்கப்பட்டால், மென்பொருள் சமரசம் செய்யப்பட்டு இணைய தாக்குதலுக்கு பாதிக்கப்படக்கூடும். மேம்பட்ட வேகம் மற்றும் செயல்திறன் போன்ற புதுப்பித்த பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகளிலிருந்து பெறப்படும் நன்மைகளுக்கு, கணினி அமைப்புகள் மற்றும் சாதனங்களில் ஆதரிக்கப்படும் மென்பொருளை மட்டுமே பயன்படுத்துகிறது. ஆதரிக்கப்படாத மென்பொருளைப் பயன்படுத்துவது அவசியமானால், வலுவான .:பயர்வால் (தீசுவர்) மற்றும் புதுப்பித்த வைரஸ் மற்றும் .: அல்லது தீம்பொருள் எதிர்ப்பு மென்பொருளைக் கொண்டிருப்பதன் மூலம் ஆபத்து சரியாக நிர்வகிக்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது

b. சமீபத்திய மென்பொருள் மற்றும் பயன்பாட்டு புதுப்பிப்புகளை எப்போதும் பதிவிறக்கி நிறுவவும்

மென்பொருள் புதுப்பிப்புகள் மென்பொருள் மற்றும் பயன்பாடுகளில் உள்ள பலவீனங்களை சரிசெய்ய வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன, அவை சாதனத்தைத் தாக்க ஹேக்கரால் பயன்படுத்தப்படலாம். அவற்றை விரைவில் நிறுவுவது சாதனங்களை பாதுகாப்பாக வைத்திருக்க உதவுகிறது.

புதுப்பிப்புகள் கிடைக்கும்போது தானாகவே மென்பொருள் புதுப்பிப்புகளை நிறுவ மேசைக்கணினி , மடிக்கணினி , ஸ்மார்ட் தொலைபேசிகள் மற்றும் டேப்லெட்களை பயன்படுத்தலாம்

c. புதுப்பித்த வைரஸ் தடுப்பு மென்பொருளை இயக்கவும்

கணினிகள், டேப்லெட்டுகள் மற்றும் ஸ்மார்ட் தொலைபேசிகள் தீம்பொருள் எனப்படும் சிறிய மென்பொருள்களால் எளிதில் பாதிக்கப்படலாம். பொதுவான வகைகளில் வைரஸ்கள் அல்லது ஒற்றிய மென்பொருள் மற்றும் மீட்கும் பொருட்கள் ஆகியவை அடங்கும். தொற்றுக்களை தடுக்க உதவ, சாதனங்களில் வைரஸ் எதிர்ப்பு மற்றும் ∴ அல்லது தீம்பொருள் போன்ற இணைய பாதுகாப்பு மென்பொருளை நிறுவி, சிறந்த பாதுகாப்பிற்காக புதுப்பித்த நிலையில் வைத்திருங்கள்.

d. வலுவான கடவுச்சொற்களைப் பயன்படுத்தவும்

கடவுச்சொற்கள் நினைவில் கொள்வது எளிது மற்றும் யூகிக்க கடினமாக இருக்க வேண்டும். இந்த வகை தகவல்களை எளிதில் யூகிக்கக்கூடும் என்பதால் குழந்தையின் பெயர், செல்லப்பிராணியின் பெயர் அல்லது பிடித்த விளையாட்டுக் குழு போன்ற சொற்களைப் பயன்படுத்தாமல் இருப்பது நல்லது. வலுவான கடவுச்சொற்களை உருவாக்க சீரற்ற சொற்களைப் பயன்படுத்தவும், எண்கள் மற்றும் சின்னங்களை இன்னும் பயன்படுத்தலாம். ஹேக்கர்கள் பல தனிப்பட்ட கணக்குகளை அணுக மின்னஞ்சலைப் பயன்படுத்தலாம் மற்றும் வங்கி விவரங்கள், முகவரி அல்லது பிறந்த திகதி போன்ற தனிப்பட்ட தகவல்களைக் கண்டறியலாம், இதனால் பயனர்கள் அடையாள திருட்டு அல்லது மோசடிக்கு ஆளாக நேரிடும். மிக முக்கியமான கணக்குகளுக்கு, அது கிடைத்தால், இரு-காரணி அங்கீகாரத்தைப் பயன்படுத்தவும். கடவுச்சொல்லை உள்ளிட்டு இரண்டாவது படி சம்பந்தப்பட்டிருப்பது இதன் பொருள் எ.கா. கைரேகையை வழங்குதல், பாதுகாப்பு கேள்விக்கு பதிலளித்தல் அல்லது பயனரின் மொபைல் சாதனத்திற்கு அனுப்பப்பட்ட தனிப்பட்ட குறியீட்டை உள்ளிடுதல்.

e. சந்தேகத்திற்கிடமான மின்னஞ்சல்களை நீக்கி, அறியப்படாத இணைப்புகள் அல்லது இணைப்புகளைக் சொடுக்கிடுவதை தவிர்க்கவும்

மின்னஞ்சல் ஒரு சிறந்த தகவல்தொடர்பு கருவியாகும், ஆனால் தேவையற்ற அல்லது விரும்பத்தகாத பொருட்களை வழங்க அடிக்கடி பயன்படுத்தப்படுகிறது, இது பெரும்பாலும் 'ஸ்பேம்' அல்லது 'குப்பை' மின்னஞ்சல் என குறிப்பிடப்படுகிறது. சிறந்தது இது எரிச்சலூட்டும் மற்றும் மோசமான நிலையில் இது தீங்கிழைக்கும், இது கணினிகள் மற்றும் நிறுவனத்திற்கு கணிசமான தீங்கு விளைவிக்கும். சந்தேகத்திற்கிடமான மின்னஞ்சல்களை நீக்குங்கள் மற்றும் இந்த மின்னஞ்சல்களில் உள்ள இணைப்புகள் அல்லது திறந்த இணைப்புகளை நீக்குவதற்கு முன் அவற்றைக் சொடுக்கி செய்யாதீர்கள், ஏனெனில் அவை தகவலுக்கான மோசடி கோரிக்கைகளைக் கொண்டிருக்கலாம் அல்லது வைரஸ்களுக்கான இணைப்புகளைக் கொண்டிருக்கலாம். இதுபோன்ற 'ஃபிஷிங்' மின்னஞ்சல்களுக்கு (குற்றவாளிகள் பொதுவாக ஆயிரக்கணக்கான மக்களுக்கு மின்னஞ்சல்களை அனுப்பும் ஒரு மோசடி) அவர்கள் ஒரு நிறுவனத்திடமிருந்தோ அல்லது தெரிந்த நபரிடமிருந்தோ வந்ததாகத் தோன்றினாலும் பதிலளிக்க வேண்டாம், ஏனெனில் அவ்வாறு செய்தால் அனுப்புநருக்கு முகவரி உண்மையானது என்பதை உறுதிப்படுத்த முடியும்.

f. தரவை காப்புப்பிரதி எடுக்கவும்

சாதனம் வைரலால் பாதிக்கப்பட்டிருந்தால் அல்லது ஹேக்கரால் அணுகப்பட்டால், தரவு சேதமடையலாம், நீக்கப்படலாம், திருடப்படலாம் அல்லது மீட்கும் பணமாக இருக்கலாம், அதாவது பயனர்கள் அதை அணுக முடியாது. எனவே நிறுவனங்கள் கிளவுட் அடிப்படையிலான பாதுகாப்பான வெளிப்புற வன் அல்லது சேமிப்பக அமைப்பை காப்புப் பிரதி எடுப்பதன் மூலம் அவற்றின் மிக முக்கியமான தரவைப் பாதுகாக்க வேண்டும். காப்புப்பிரதிகளை தவறாமல் சோதித்துப் பார்ப்பதையும், நிறுவனங்கள் ரகசியத் தரவை தளத்திலிருந்து சேமிக்கிறதென்றால் எ.கா. மேகம், சுகாதார மற்றும் சமூக பாதுகாப்பு அமைப்புகளுடன் தொடர்புடைய அனைத்து பொருத்தமான தரவு பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகள் மற்றும் அரசாங்க தரநிலைகள் மற்றும் வழிகாட்டுதல்களைப் பின்பற்றவும்.

g. சைபர் விழிப்புணர்வு தொடர்பாக ஊழியர்களுக்கு பயிற்சி அளித்தல்

டிஜிட்டல் முறையில் செயல்படுவதன் நன்மைகளை அறிய ஊழியர்களுக்கு பயிற்சி அளிக்கப்படுவதை உறுதிசெய்து கொள்ளுங்கள், ஆனால் இணைய பாதுகாப்பு அச்சுறுத்தல்கள் மற்றும் அவற்றை எவ்வாறு கையாள்வது என்பதையும் அறிந்து கொள்ளுங்கள். டிஜிட்டல் தொழில்நுட்பத்தின் விரைவான வளர்ச்சி மற்றும் மாற்றங்கள் காரணமாக, வருடாந்திர பயிற்சித் திட்டங்கள் ∴ மேட்ரிக்ஸில் இணைய பாதுகாப்பைச் சேர்ப்பது நல்லது.

h. வழங்குனர்கள் மற்றும் கூட்டாளர்களுடன் பாதுகாப்பு உறவுகளை நிர்வகிக்கவும்

நிறுவனங்கள் வளர்ந்து மேலும் சப்ளையர்கள் மற்றும் கூட்டாளர்களுடன் பணிபுரியும்போது, நிறுவனங்கள் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட சிக்கலான விநியோகச் சங்கிலிகளில் இணைப்பாகின்றன. நல்ல நடைமுறையை (மற்றும் பல சந்தர்ப்பங்களில், இணக்கம்) கடைப்பிடிப்பது முக்கியம், ஏனென்றால் பாதிப்புகள் சொந்த நிறுவனத்தை மட்டுமல்ல, மற்றவர்களையும் விநியோகச் சங்கிலியில் வைக்கும். ஒரு நிறுவனம் மூன்றாம் தரப்பு நிர்வகிக்கப்பட்ட தகவல் தொழில்நுட்ப சேவைகளைப் பயன்படுத்தினால், அவற்றின் ஒப்பந்தங்கள் மற்றும் சேவை நிலை ஒப்பந்தங்களைச் சரிபார்த்து, நிறுவனத்தின் அமைப்புகளையும் தரவையும் யார் கையாளுகிறார்களோ அவர்களுக்கு பாதுகாப்புக் கட்டுப்பாடுகள் இருப்பதை உறுதிசெய்தல்

i. ஒரு திட்டத்தை வைத்திருங்கள்

இணையம் மற்றும் தகவல் பாதுகாப்பு என்பது வணிகத்திற்கு உண்மையான அச்சுறுத்தல் என்பதை ஒப்புக்கொள்வதும், வணிகத்திற்கான பாதுகாப்புத் திட்டமும் உள்கட்டமைப்பும் கொண்டிருப்பது மிக முக்கியமான கட்டமாகும்.

j. இரு படி சரிபார்ப்பைப் பயன்படுத்தவும்

இரண்டு படி சரிபார்ப்பு தனிப்பட்ட மற்றும் வணிக கணக்கை ஹேக்கர்கள் கடவுச்சொல்லை திருடி விட்டாலும் அணுகுவதைத் தடுக்கிறது .



(4 புள்ளிகள்)
(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

[a]

கூட்ட நிதியிடல்

மக்கள், வணிகங்கள் மற்றும் தொண்டு நிறுவனங்கள் பணத்தை திரட்டுவதற்கான ஒரு வழி அல்லது திட்டங்களுக்கு நிதி மாற்றும் வழி. சாத்தியமான இலாபம் அல்லது வெகுமதிக்கு ஈடாக கூட்ட நிதியிடல் திட்டங்களில் முதலீடு செய்யும் (அல்லது நன்கொடை அளிக்கும்) தனிநபர்கள் அல்லது நிறுவனங்கள் மூலம் இது செயல்படுகிறது. கண்டுபிடிப்பாளருக்கு ஆரம்பத்தில் ஒரு சரியான தளம் அல்லது ஒரு வலை போர்ட்டலைத் தேர்வுசெய்து குடியிருப்புகளுக்கான குறைந்த கட்டண நீர் சுத்திகரிப்பாளரின் முன்மாதிரி குறித்த தனது திட்ட விவரங்களை அமைக்கலாம். நன்கொடைகள் அடிப்படையிலான, வெகுமதி அடிப்படையிலான, கடன் வழங்கும் மற்றும் பங்கு அடிப்படையிலான நான்கு வெவ்வேறு மாதிரிகளின் கீழ் அவர் கூட்ட நிதியிடலை அமைக்க முடியும்.

இந்த வழக்கில் வெகுமதிகளை அடிப்படையாகக் கொண்ட கூட்ட நிதியிடல் மாதிரி பொருத்தமானதாக இருக்கலாம். இந்த வழக்கில், கண்டுபிடிப்பாளர் தனது தயாரிப்புகள் மற்றும் பிற சேவைகளை சமூக ஊடகங்கள் வழியாக ஊக்குவிக்க முடியும். உற்பத்தி தொடங்கியவுடன் நீர் சுத்திகரிப்பு அல்லது தொடர்புடைய தயாரிப்பு அல்லது சேவையின் மூலம் வெகுமதி கிடைக்கும் என்ற வாக்குறுதியுடன் ஆர்வமுள்ள நபர்கள் அவரது பிரச்சாரத்திற்கு நிதியளிக்க இது அனுமதிக்கும். முதலீட்டாளர் விரும்பிய மூலதனத்திற்கு நிதியளிக்க முடியாவிட்டால், அவர் வாக்குறுதியை நிறைவேற்ற முடியாமல் போகும் அபாயம் உள்ளது.

(4 புள்ளிகள்)

[b]

கூட்ட நிதியளிப்பில் ஏற்படும் அபாயங்கள்

1. சாத்தியமான இணைய பாதுகாப்பு மீறல்கள்.
2. மோசடிகளின் அபாயங்கள்.
3. பணமோசடிக்கு கூட்ட நிதியளிப்பு தளங்களைப் பயன்படுத்துதல். மற்ற சர்வதேச நிதி பரிவர்த்தனைகளை விட ஆபத்து பெரிதாக இல்லை .
4. தவறான நடைமுறைகள் காரணமாக வலையமைப்புக்களில் அதிக ஆபத்துகள் காரணமாக செயல் இழந்து விடுகின்றன.
5. பங்களிப்பாளர்களுக்கு வெகுமதிகளை வழங்கத் தவறினால் நிறுவனத்தின் நற்பெயர் பாதிக்கப்படும்.
6. சமூக சுற்றுச்சூழல் பாதிப்பு அல்லது தொடர்புடைய முறைகேடுகளை சரிபார்க்க இயலாமை.

(3 புள்ளிகள்)

[c]

கட்ட சங்கிலி

கட்ட சங்கிலி என்பது கணினியை மாற்றுவது, ஹேக் செய்வது அல்லது மோசடி செய்வது கடினம் அல்லது சாத்தியமற்றதாக இருக்கும் வகையில் தகவல்களை பதிவு செய்யும் ஒரு அமைப்பு. ஒரு கட்ட சங்கிலி என்பது ஒரு டிஜிட்டல் பகிரப்பட்ட பரிவர்த்தனையாகும், இது கட்ட சங்கிலியில் உள்ள கணினி அமைப்புகளின் முழு வலையமைப்பிற்கும் நகலெடுக்கப்பட்டு விநியோகிக்கப்படுகிறது. சங்கிலியின் ஒவ்வொரு தொகுதியிலும் ஏராளமான

பரிவர்த்தனைகள் உள்ளன, மேலும் ஒவ்வொரு முறையும் ஒரு புதிய பரிவர்த்தனை கட்ட சங்கிலியில் நிகழும்போது, அந்த பரிவர்த்தனையின் பதிவு ஒவ்வொரு பங்கேற்பாளரின் பேரேட்டுக்கும் சேர்க்கப்படும். பரவலாக்கப்பட்ட தரவுத்தளம் விநியோகிக்கப்பட்ட பேரேட்டு தொழில்நுட்பம் (டி.எல்.டி) எனப்படும் பல பங்கேற்பாளர்களால் நிர்வகிக்கப்படுகிறது.

(3 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

பகுதி B முடிவு



வினா 07 ந்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

அத்தியாயம் 03 நிறுவனங்களில் தகவல் முறைமைகள்

அத்தியாயம் 04 – தகவல் முறைமைக்கான நெறிமுறை, சமூக மற்றும் சட்ட சூழல்

1.

அனுமானம்:

அனைத்து வாடிக்கையாளர்களுக்கும் இணையம் மற்றும் சமூக ஊடகங்களுக்கான அணுகல் உள்ளது.

வலைத்தளத்தின் மூலம் தயாரிப்புகளை வாங்குவதற்கு முன் வாடிக்கையாளர்கள் ஒரு கணக்கை உருவாக்க வேண்டும்.

வலை நடத்தைகள், மின்னஞ்சல் பதில்கள், கட்டண பரிவர்த்தனைகள் போன்ற பல்வேறு மூலங்களிலிருந்து வாடிக்கையாளர் தரவை சேகரித்து ஒருங்கிணைப்பதன் மூலம் வாடிக்கையாளர் கொள்முதல்களைக் கண்காணிக்க முடியும். நிறுவனத்தின் பெயர் மற்றும் வியாபாரக்குறிகளை மேம்படுத்துவதற்கும், வாடிக்கையாளர்கள் உங்கள் வணிகத்தைப் பற்றி என்ன நினைக்கிறார்கள் என்பதைக் கண்டுபிடிப்பதற்கும், இருக்கும் வாடிக்கையாளர்களுடன் வலுவான உறவுகளை உருவாக்குவதற்கும் சமூக ஊடகங்கள் மற்றும் நெட்வொர்க்குகள் சிறந்த சந்தைப்படுத்தல் கருவிகள்.

அவர்களின் கொள்முதல் குறித்த மேலும் வரலாற்று பகுப்பாய்வு மற்றும் வயது, பாலினம், நாடு, வாங்கிய தயாரிப்புகள், கால அவகாசம் போன்ற அம்சங்களின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர்களின் பிரிவுகளை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள். இது வாடிக்கையாளரின் வாங்கும் பழக்கத்தின் அடிப்படையில் பரிந்துரைகளைச் செய்ய முடியும் மற்றும் அவர்களின் தேவைகள் அல்லது விருப்பங்களை நம்பிக்கையுடன் பூர்த்தி செய்யவும் முடியும்.

இந்த தகவல்கள் கணினி அடிப்படையிலான தகவல் அமைப்பில் சேமிக்கப்பட்டுள்ளதால், வணிக பகுப்பாய்வு மென்பொருள் இந்த தரவுத்தளங்களைப் பயன்படுத்தி விருப்பத்தேர்வுகள் மற்றும் போக்குகளை வாங்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நுண்ணறிவை வழங்க முடியும். வணிக பகுப்பாய்வுகளைப் பயன்படுத்தி கொள்வனவு போக்குகளை அவர்கள் கணிக்க முடியும். மக்கள்தொகை தகவல்களை அளவிட சமூக ஊடக பகுப்பாய்வு பயன்படுத்தக்கூடிய விருப்பங்களை கண்டறிய அவர்கள் சமூக ஊடகங்களின் அடிப்படையில் போட்டிகளை நடத்த முடியும். வலைத்தளம் மற்றும் வரைபட கொள்முதல் விருப்பத்தேர்வுகள் வழியாக அவர்கள் நேரடியாக நுகர்வோருக்கு விற்கலாம்.

(4 புள்ளிகள்)

2.

நிறுவன வள திட்டமிடல் (ERP) பயன்படுத்துவதன் நன்மைகள் ஒப்பீட்டு அணுகுலம்

ERP மென்பொருளுக்கு பெரிய முதலீடு தேவைப்படுகிறது என்பது உண்மைதான், ஆனால் அது வழங்கும் செயல்பாடுகளுடன் இது நிறுவனத்தின் வணிகச் சூழலில் ஒரு முக்கிய அங்கமாக அமைகிறது. ERP மென்பொருளானது வியாபாரத்தின் போட்டியாளர்களை விட முன்னால் வைத்திருக்க உதவுகிறது, ஏனெனில் ERP ஆனது வணிகம் விலையுயர்ந்த தவறுகளைச் செய்யும் அபாயத்தை தவிர்க்க உதவுகிறது. இது போட்டியாளர்களை நிறுவனத்திற்கு பின்னால் வைக்கக்கூடும். நிறுவனங்கள் தங்கள் நிறுவனத்தில் ERP ஐ வைத்திருக்கக்காமை நிறுவனங்களுக்கு பாரிய இழப்பாகும், பின் நிறுவனத்தின் போட்டியாளர்கள் ERPயில் முதலீடு செய்து பல நன்மைகளைப் பெறத் தொடங்க முடியும்.

மேம்படுத்தப்பட்ட செயல்முறை திறன்

ஒரு நுட்ப தீர்வு மீண்டும் மீண்டும் வரும் செயல்முறைகளை நீக்குகிறது மற்றும் தகவல்களை மீண்டும் மீண்டும் கைமுறையாக உள்ளிடுவதற்கான தேவையை வெகுவாகக் குறைக்கிறது. இது உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்துவதோடு மட்டுமல்லாமல், மனித பிழைகள் ஏற்படுவதற்கான வாய்ப்பையும் நீக்குகிறது, இது விலை உயர்ந்த வணிக தவறுகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

நுட்பம் ஒரு மேலதிக கை மற்றும் மூளையாக நினைத்து, ஒவ்வொரு விவரத்தையும் கவனித்து வணிகங்களை கண்காணிக்க வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது மற்றும் வணிக நடவடிக்கைகளை பயனர்களிடமிருந்து அதன் வாடிக்கையாளர்கள் வரை எளிதாக்கவும் திறமையாகவும் ஆக்குகிறது.

துல்லியமான முன்கணிப்பு

நுட்ப மென்பொருள் மிகவும் துல்லியமான கணிப்புகளைச் செய்வதற்கான கருவிகளை வழங்குகிறது. இது பயனர்களுக்கும் வணிகங்களுக்கும் ஒட்டுமொத்தமாக சிந்திக்கவும், நிதி மற்றும் வாடிக்கையாளர் சேவைகளுக்கு கூட விற்பனையை சரியாக திட்டமிடவும் உதவுகிறது. வலுவான முன்கணிப்பு வசதிகளுடன், வணிகங்கள் வணிக செலவுகளை திறம்பட குறைக்க முடியும். நுட்ப யில் உள்ள தகவல்கள் துல்லியமானவை, புதுப்பித்தவை என்பதால், வணிகங்கள் யதார்த்தமான மதிப்பீடுகளையும் மிகவும் பயனுள்ள முன்னறிவிப்புகளையும் செய்ய முடியும்.

துறை ஒத்துழைப்பு

ஒவ்வொரு துறையும் மற்றொன்றிலிருந்து தனித்தனியாக செயல்படும் தனிமைப்படுத்தப்பட்ட வணிகத்தை நடத்துவதற்கு பதிலாக, துறைகளுக்கு இடையிலான ஒத்துழைப்பு என்பது வணிகத்தின் ஒரு முக்கியமான மற்றும் பெரும்பாலும் அவசியமான பகுதியாகும், குறிப்பாக வணிக செயல்பாடுகள் பெரும்பாலும் ஒரு துறையை விட அதிகமாக இருப்பதால். ஈஆர்பி அமைப்புகளில் உள்ளிடப்பட்ட தரவு மையப்படுத்தப்பட்டதாகவும், சீரானதாகவும் இருப்பதால், அனைத்து துறைகளும் ஒன்றிணைந்து செயல்படலாம், ஒரே தகவலைப் பகிர்ந்து கொள்ளலாம் மற்றும் தேவைப்படும் போதெல்லாம் ஒத்துழைக்கலாம்.

அளவிடக்கூடிய வளங்கள்

ஆரம்பத்தில் செயல்படுத்தப்பட்ட தீர்வை காலப்போக்கில் விரிவாக்க புதிய பயனர்களையும் செயல்பாடுகளையும் சேர்க்க நுட்ப அமைப்புகள் அனுமதிக்கின்றன. எவ்வளவு பெரிய அல்லது சிறு வணிகமாக இருந்தாலும், நுட்ப அதனுடன் வளர்கிறது, வணிகத்தை விரிவாக்க வேண்டிய போதெல்லாம் புதிய பயனர்களையும் தரவையும் ஆக்கிரமிக்க முடியும். நுட்ப க்கள் ஒரு புதிய அமைப்பின் தேவையை விட புதிய தரவு மற்றும் தகவல்களை கணினியில் இடமளிப்பதன் மூலம் வணிகத்தின் வளர்ச்சியை எளிதாக்குகின்றன.

ஒருங்கிணைந்த தகவல்

நுட்ப மென்பொருள் வணிக மற்றும் பிற துறைகள் தினசரி வணிக நடைமுறைகள் மற்றும் செயல்பாடுகளை பராமரிக்கும் அனைத்து முக்கிய தகவல்களுக்கும் மைய அணுகல் புள்ளியாக (ஒரு ஒருங்கிணைந்த தரவுத்தளத்துடன்) செயல்படுகிறது. பல தரவுத்தளங்களில் பரவியுள்ள தரவுகளுடன் மேலும் சிக்கல்கள் இல்லை, எல்லா தகவல்களும் ஒரே இடத்தில் வைக்கப்படும். இதன் பொருள் நிறுவனம் ஊகஆ மென்பொருள் போன்ற தளங்களை நுட்ப அமைப்புடன் ஒருங்கிணைக்க முடியும், மேலும் தரவை துல்லியமாகவும் தனித்துவமாகவும் வைத்திருக்கும்.

செலவு சேமிப்பு

ஒரு வணிகத்தில் நிதிகளைக் கையாள்வது மிகவும் முக்கியமானது மற்றும் வணிகத்தை சேதப்படுத்தும் விலையுயர்ந்த தவறுகளை செய்வதைத் தவிர்க்கவும். துல்லியமான நிகழ்நேர தகவல்களின் ஒற்றை மூலத்துடன் நிறுவன வள திட்டமிடல் மென்பொருள் நிர்வாகத்தை குறைக்கிறது மற்றும் செயல்பாட்டு செலவுகள் வணிகங்களை தேவையான பிற பகுதிகளில் பயன்படுத்த அனுமதிக்கிறது.

இது உற்பத்தியாளர்களை விரைவாக நிர்வகிக்க அனுமதிக்கிறது, இடையூறுகள் மற்றும் தாமதங்களைத் தடுக்கிறது, தகவல் முட்டுக்கட்டைகளை உடைக்கிறது மற்றும் பயனர்கள் விரைவாக முடிவுகளை எடுக்க உதவுகிறது.

நெறிப்படுத்தப்பட்ட செயல்முறைகள்

வணிகங்கள் விரிவடையும் போது, அவற்றின் செயல்பாடுகள் மிகவும் சிக்கலானதாக மாறும், இது துரதிர்ஷ்டவசமாக விலையுயர்ந்த தவறுகளைச் செய்வதற்கான வாய்ப்பை அதிகரிக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, உற்பத்தி தொகுதிக் கூறு வணிக நடவடிக்கைகளை திணைக்கள ரீதியாக அனைவருக்கும் துல்லியமான நிகழ்நேர தகவல்களை வழங்குவதோடு, கைமுறை உள்ளீடுகளை நீக்குவது குறைந்தபட்ச பிழைகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

சிக்கலான செயல்முறைகளை தானியங்குபடுத்துவதன் மூலம் ERP செயல்திறன் மற்றும் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்கிறது, தரவு மறு நுழைவைத் தடுக்கிறது மற்றும் உற்பத்தி, ஒழுங்கு நிறைவு மற்றும் விநியோகம் போன்ற செயல்பாடுகளை மேம்படுத்துகிறது.

இயக்கம்

ERP மென்பொருளின் மற்றொரு நன்மை என்னவென்றால், பயனர்களை அவர்கள் இருக்கும் இடத்தோடு இணைக்க வைக்கும் திறன், வரிசைப்படுத்தல் பாணிகளை வழங்குதல், இது சாலை-விற்பனை விற்பனையாளர்களுக்கு கூட அலுவலக பயனர்களுக்கு எப்போது வேண்டுமானாலும் எங்கு வேண்டுமானாலும் ERP பயன்படுத்த அதே வாய்ப்புகளை வழங்கும் அவர்களுக்கு தேவை.

ERP மென்பொருள் பயனர்கள் மடிக்கணினி, டேப்லெட் அல்லது ஸ்மார்ட் போன் உள்ளிட்ட மொபைல் சாதனங்கள் மூலம் உலகில் எங்கிருந்தும் ஒரு மையப்படுத்தப்பட்ட தரவுத்தளத்தை அணுகலாம். நுட்ப மென்பொருளின் தகவமைப்பு திறன் முக்கியமானது, ஏனெனில் இது உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்கிறது மற்றும் உலகில் எங்கிருந்தும் தகவல்களை அணுக வைக்கிறது.

தனிப்பயனாக்கப்பட்ட அறிக்கை

ERP மென்பொருளானது அறிக்கையிடலை எளிதாக்கவும் தனிப்பயனாக்கவும் உதவுகிறது, எல்லா வணிகத் தேவைகளையும் பூர்த்தி செய்ய ஏற்றது. மேம்பட்ட அறிக்கையிடல் திறன்கள் மற்றும் செயல்பாடுகளுடன், சிக்கலான தரவு கோரிக்கைகளுக்கு நிறுவனம் மிக எளிதாக பதிலளிக்க முடியும், இது உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்துகிறது.

உற்பத்தித்திறன் அதிகரித்தது

ERP மென்பொருள் ஆட்டோமேஷன் மற்றும் நெறிப்படுத்தும் திறன்களுடன் நேரத்தை மிச்சப்படுத்துங்கள் மற்றும் உற்பத்தித்திறன் அளவை அதிகரிக்கவும். பெரும்பாலும் கடினமான பணிகள் தேவைப்படும் வணிக நேரத்தை எடுத்துக் கொள்ளும்போது உற்பத்தியில் தாமதங்கள் ஏற்படலாம், இந்த தாமதங்கள் வணிகங்களையும் வாடிக்கையாளர் சேவையையும் கூட பாதிக்கும். தேவையற்ற செயல்முறைகளைக் கொண்டிருப்பதன் மூலம் தானியங்கு பயனர்களுக்கு அதிக கவனம் மற்றும் நேரம் தேவைப்படும் முக்கியமான திட்டங்கள் மற்றும் பணிகளில் பணியாற்ற அதிக நேரம் உள்ளது. தீர்வு எளிதில் பயன்படுத்த வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளதால் பயனர்களும் எளிதாக வேலை செய்ய முடியும்.

நெகிழ்வான அமைப்புகள்

நவீன நுகர்வோர் மென்பொருள் அமைப்புகள் வலுவான நெகிழ்வான மற்றும் உள்ளமைக்கக்கூடியவை. அவை பொதுவாக அனைவருக்கும் உருவாக்கப்படவில்லை, ஆனால் வணிக சூழ்நிலையின் தனித்துவமான தேவைகளுக்கு ஏற்ப வடிவமைக்கப்படலாம். ஈஆர்பி அமைப்புகள் வளர்ந்து வரும் வணிகத் தேவைகளின் மாறிவரும் தேவைகளுக்கு ஏற்ப மாற்றும்.

வாடிக்கையாளர் சேவை

ஒரு நிறுவனம் ஈஆர்பியுடன் நன்கு பொருத்தப்பட்டிருக்கும் போது, ஒரு நிறுவன தீர்வைப் பயன்படுத்தி உயர்தர வாடிக்கையாளர் சேவையை வழங்குதல். விற்பனை மற்றும் வாடிக்கையாளர் சேவை நபர்கள் வாடிக்கையாளர்களுடன் சிறப்பாக தொடர்புகொண்டு வாடிக்கையாளர்களின் தகவல் மற்றும் வரலாற்றை விரைவாக துல்லியமாக அணுகுவதன் மூலம் அவர்களுடன் உறவை மேம்படுத்தலாம்.

தரவு நம்பகத்தன்மை

வெவ்வேறு இடங்களிலிருந்து (முகில் பொறியியல் செயல்படுத்தப்பட்டால்) மற்றும் மொபைல் சாதனங்கள் உட்பட பல சாதனங்கள் வழியாக அணுகக்கூடிய நம்பகமான தரவை ERP வழங்குகிறது. நிகழ்நேர புதுப்பிப்பு திறன்களுடன், ERP தரவு துல்லியம் மற்றும் நிலைத்தன்மையை மேம்படுத்துகிறது. இதன் மூலம், பயனர்கள் அனைத்து தரவுகளும் பகுப்பாய்வுகளும் பிழைகள் ஏற்படும் அபாயத்தை இயக்காமல் பயன்படுத்த பாதுகாப்பானவை என்பதை உறுதிப்படுத்த முடியும். ERP பயனர் தரவு :பயர்வால்கள் மற்றும் உள்ளமைக்கப்பட்ட பாதுகாப்பு அம்சங்கள் மூலம் கூடுதல் பாதுகாப்பைக் கொண்டிருக்கலாம். மேம்படுத்தப்பட்ட பாதுகாப்பு அங்கீகரிக்கப்படாத பயனர்களின் கைகளில் முக்கியமான வணிகத் தகவல்களின் அபாயத்தை நீக்குகிறது.

(8 புள்ளிகள்)

3.

1. பங்குதாரர்களுடன் தொடர்புகொள்வதற்கு இன்ட்ராநெட் மற்றும் எக்ஸ்ட்ராநெட் வசதிகளுடன் வசதியான மற்றும் திறமையான கருவியை உருவாக்குதல், இதனால் அங்கீகரிக்கப்பட்ட கட்சிகள் மட்டுமே வலைத்தளத்தால் வழங்கப்படும் வசதிகளைப் பயன்படுத்த முடியும்.
2. வாடிக்கையாளர்களுக்கு வீடுகளை விட்டு வெளியேறாமல் மின்னணு கட்டண முறைகளின் உதவியுடன் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை வாங்குவதற்கான வாய்ப்பை வழங்குதல்.
3. நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகள் மற்றும் வழங்கப்பட்ட சேவைகளின் வரம்பு குறித்து வாடிக்கையாளர்களுக்கு தெரிவிக்கவும்.
4. ஆன்லைன் விளம்பரத்தைப் பயன்படுத்தி புதிய வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கவும்.
5. அவர்கள் தேயிலை தரமான முறையில் எவ்வாறு உற்பத்தி செய்கிறார்கள் என்பதைக் காட்டுவதற்கு
6. அவர்கள் எடுக்கும் CSR முயற்சிகளைக் காட்டுவதற்கு
7. நிறுவனத்தின் தயாரிப்புகளை அம்சங்களுடன் காட்டலாம் மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள் வலைத்தளத்தைப் பார்க்கும் தயாரிப்புகளைப் பற்றி புரிந்து கொள்ள முடியும்.

(4 புள்ளிகள்)

(d) YouTube சேனல் மற்றும் Instagram கணக்கு மூலம் வழங்கக்கூடிய செயல்பாடுகள்

1. நுகர்வோர் சமூகத்தை உருவாக்கி, வலைத்தளம், மின்னஞ்சல், சமூக ஊடகங்கள் போன்றவற்றின் மூலம் தயாரிப்பு / வியாபாரக்குறி ஏற்கனவே ஒருவித தொடர்பைக் கொண்ட பயனர்களைக் குறிவைக்கும் வாய்ப்பை வழங்குகிறது.

2. புதிய தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளைத் தொடங்க, நிகழ்வுகளை ஊக்குவிக்க அல்லது விளம்பரங்களை விளம்பரப்படுத்தவும், பின்தொடர்பவர்களை வலைத்தள பார்வையாளர்களாக திசை திருப்பவும் Instagram / YouTube ஐப் பயன்படுத்தலாம்.
3. நிறுவனங்கள் சந்தைப்படுத்தல் செய்திகளுடன் எளிதாக மாற்றக்கூடிய உள்ளடக்கத்தை உருவாக்கவும், மற்றும் / அல்லது நிறுவனத்தின் வலைத்தளம் அல்லது முக புத்தக பக்கம் போன்ற நிறுவனத்தின் பிற டிஜிட்டல் சொத்துகளுடன் இணைக்கப் பயன்படுத்தவும்.

(4 புள்ளிகள்)

[e]

1. பாதுகாப்பு முன்னெச்சரிக்கைகள்

∴பயர்வாலைப் பயன்படுத்தவும் -

∴பயர்வாலை அமைப்பது உங்கள் கணினியில் அங்கீகரிக்கப்படாத வெளிப்புற அணுகலைத் தடுக்கலாம். ∴பயர்வால் பல தீம்பொருள் அச்சுறுத்தல்களிலிருந்து உள் பிணைய சாதனங்களைப் பாதுகாக்கும் தடையாக செயல்படுகிறது. இது வெளிப்புற வலையமைப்புகளிலிருந்து வரும் தரவுகளை தீவிரமாக கண்காணித்து, அவை பாதுகாப்பானதா இல்லையா என்பதை சரிபார்க்கிறது. ஏதேனும் தீங்கிழைக்கும் தரவை கண்டால், அது ∴பயர்வால் தடுக்கப்படும். சில வகையான தரவைத் தடுப்பதன் மூலம், ∴பயர்வால் வலையமைப்பை பாதுகாக்கிறது மற்றும் தீங்கிழைக்கும் தாக்குதல்களிலிருந்து நிறுவனத்தின் தரவைப் பாதுகாக்கிறது.

2. மெய்நிகர் தனியார் வலையமைப்பை (VPN) பயன்படுத்தவும் -

SSL / TLS குறியாக்க நெறிமுறைகளைப் பயன்படுத்தி சாதனங்களுக்கு இடையில் மறைகுறியாக்கப்பட்ட இணைப்புகளை நிறுவுவதன் மூலம் ஒரு VPN செயல்படுகிறது. VPN உடன் இணைக்கும் அனைத்து சாதனங்களும் குறியாக்க விசைகளை அமைக்கின்றன, மேலும் இந்த விசைகள் அவற்றுக்கு இடையில் அனுப்பப்படும் அனைத்து தகவல்களையும் குறியாக்க மற்றும் டிகோட் செய்ய பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இணையம் போன்ற பாதுகாப்பற்ற பொது நெட்வொர்க் உள்கட்டமைப்புகளில் VPN கள் பாதுகாப்பான இணைப்பை உருவாக்குகின்றன. கார்ப்பரேட் தரவைப் பாதுகாப்பதற்கும் அந்தத் தரவுக்கான பயனர் அணுகலை நிர்வகிப்பதற்கும் VPN கள் வழிகளை வழங்குகின்றன. பயனர்கள் இணையத்தில் பயன்பாடுகள் மற்றும் வலை பண்புகளுடன் தொடர்புகொள்வதால் VPN கள் தரவைப் பாதுகாக்கின்றன.

3. முறையான தகவல் அமைப்பு தணிக்கை நடைமுறைகளுடன் அனைத்து வளங்களுக்கும் பயன்பாட்டு நிலை அணுகலுடன் வலுவான கடவுச்சொல் கொள்கைகளைப் பயன்படுத்துதல்.

(5 புள்ளிகள்)
(மொத்தம் 25 புள்ளிகள்)

aat

End of Section C

Notice:

These answers compiled and issued by the Education and Training Division of AAT Sri Lanka constitute part and parcel of study material for AAT students.

These should be understood as Suggested Answers to question set at AAT Examinations and should not be construed as the “Only” answers, or, for that matter even as “Model Answers”. The fundamental objective of this publication is to add completeness to its series of study texts, designs especially for the benefit of those students who are engaged in self-studies. These are intended to assist them with the exploration of the relevant subject matter and further enhance their understanding as well as stay relevant in the art of answering questions at examination level.



© 2020 by the Association of Accounting Technicians of Sri Lanka (AAT Sri Lanka). All rights reserved.
No part of this document may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Association of Accounting Technicians of Sri Lanka (AAT Sri Lanka)