

SV- 03

SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA I YEAR 2024-2025

MODEL TEST PAPER

Subject - Business Management

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य है।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-‘A’ / खण्ड . ‘अ’

Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

I. Principle of Management is / are .

प्रबंध के सिद्धांत है / है

(a) Dynamic गतिशील

(b) Flexible लोचदार

(c) Universal सार्वभौमिक सार्वगौमिक

(d) All of the above उपर्युक्त सभी

II. The highest level need in the Need hierarchy theory of Abraham Maslow is :

अब्राहम मॅसलो की आवश्यकताओं की क्रमबद्धता सिद्धांत में सबसे उच्च क्रम की आवश्यकता है।

(a) Safety needs

सुरक्षात्मक आवश्यकता

(b) Physiological needs

जीवन निर्वाह आवश्यकता

(c) Self actualization needs

आत्म विकास संबंधी आवश्यकता

(d) Social needs

सामाजिक आवश्यकता

III. Planning is always concerned with .

नियोजन हमेशा संबंधित होता है।

(a) Present वर्तमान से

(b) Future भविष्य से

(c) Past भूतकाल से

(d) Cannot say कह नहीं सकते

Section-‘B’ / खण्ड . ‘ब’

Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

Q.2 What do you understand by line Organization ? Explain its limitations.

रेखीय संगठन क्या है ? इसकी सीमाओं की व्याख्या कीजिये।

Q.3 What is strategic planning ? Explain

व्यूह रचना नियोजन क्या है ? समझाइये।

Q.4 State the meaning and advantages of delegation of work .

कार्य का प्रत्यायोजन का अर्थ तथा फायदे क्या है ?

Q.5 Define organization state its importance .

संगठन को परिभाषित कीजिये । संगठन के महत्वों का उल्लेख कीजिये ।

Q.6 Write a note on sources of Recruitment .State the advantages of internal Recruitment .
भर्ती के तरीको पर टिप्पणी लिखिये । आंतरिक भर्ती के लाभ के बारे में बताइये ।

Q.7 Which is more effective – Positive or Negative Motivation ?Explain.

कौन सा अभिप्रेरण अधिक प्रभावशील है ऋणात्मक अथवा धनात्मक ? उदाहरण सहित समझाइये ।

Section-‘C’/ खण्ड . ‘स’

Long answer type question/ दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

Attempt any two questions / किन्ही दो प्रश्नों को हल कीजिए

Q. 8 “The work of Taylor and Fayal was complementary to each other” Make a comparative study of the contribution made by these two management scientists .

“ टेलर एवं फेयॉल का कार्य एक दूसरे का पूरक है । ” इन दो प्रबंध वैज्ञानिकों के योगदान का तुलनात्मक अध्ययन कीजिये ।

Q.9 Discuss the various leadership approaches in detail .

नेतृत्व के विभिन्न दृष्टिकोणों का विस्तार से विवेचना कीजिये ।

Q.10 Explain the theory of Motivation propounded by Abraham Maslow

अब्राहम मॉस्लो द्वारा प्रतिपादित अभिप्रेरण के सिद्धांत को विस्तार से समझाइये ।

Q.11 Write notes on . टिप्पणी लिखिये

(a) MBO

(b) SWOT analysis

एम . बी . ओ

स्वॉट विश्लेषण

SV- 04
SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA I YEAR 2024-2025
MODEL TEST PAPER
SUBJECT - COMMUNICATION SKILLS

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-'A' / खण्ड . 'अ'
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

- I. Which type of communication flows from top level management to lower level staff ?
शीर्ष स्तर के प्रबन्धन से निचले स्तर के कर्मचारियों तक किस प्रकार का संचार प्रवाहित होता है ?
- | | |
|------------------------------|------------------|
| (a) Upward communication | ऊर्ध्वगामी संचार |
| (b) Downward communication | अधोगामी संचार |
| (c) Horizontal communication | क्षैतिज संचार |
| (d) Lateral communication | पार्श्व संचार |
- II. Which of the following is not an advantage of oral communication ?
निम्नलिखित में से कौन सा मौखिक संचार का लाभ नहीं है ।
- | | |
|------------------------------------|----------------------------------|
| (a) Time saving | समय की बचत |
| (b) Effective tool for influencing | प्रभावित करने वाले प्रभावी उपकरण |
| (c) Instant feedback | तत्काल प्रतिक्रिया |
| (d) Possibility of distortion | विरूपण की सम्भावना |
- III. Which of the following is not a part to a business letter ?
कौन - सा व्यवसाय पत्र का भाग नहीं है ।
- | | |
|-------------------------------|-------------------------|
| (a) Inside address आंतरिक पता | (b) Signature हस्ताक्षर |
| (c) Indenting इंडेंटिंग | (d) Salutation अभिवादन |

Section-'B' / खण्ड . 'ब'
Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

- Q.2 Discuss the importance of effective communication.
प्रभावी संचार के महत्व पर चर्चा कीजिये।
- Q.3 What do you mean by "speech skills" ?
" भाषण कौशल " से आपका क्या तात्पर्य है ?
- Q.4 Write advantage of Non-verbal communication.
अशाब्दिक संचार के लाभ लिखिये।

- Q.5 What do you mean by "letter of enquiry" ? Explain with example.
 " पूछताछ पत्र " से क्या तात्पर्य है ? उदाहरण के साथ समझाइये ।
- Q.6 Explain the essential of effective business correspondence.
 प्रभावी व्यावसायिक पत्राचार की अनिवार्यता को स्पष्ट कीजिये ।
- Q.7 Mention do's and don'ts of writing CV.
 CV लिखने के लिए क्या करना चाहिए तथा क्या नहीं करना चाहिए का उल्लेख करें ।

Section-'C'/ खण्ड . 'स'
Long answer type question/ दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

2×14=28

Attempt any two questions / किन्ही दो प्रश्नों को हल कीजिए

- Q. 8 What are the various type of barriers to communication ?
 संचार के विभिन्न प्रकार के अवरोध कौन से हैं ?
- Q. 9 Discuss the various elements that constitute a report.
 रिपोर्ट बनाने वाले विभिन्न तत्वों की चर्चा कीजिये ।
- Q.10 Explain the types of non-verbal communication.
 अशाब्दिक संचार के प्रकारों की व्याख्या कीजिये ।
- Q.11 What is an agenda ? Write advantages of agenda.
 कार्यसूची क्या है ? कार्यसूची के लाभ लिखिए ।

SV- 05
SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA I YEAR 2024-2025
MODEL TEST PAPER
SUBJECT - Business Statistics

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य है।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-'A' / खण्ड . 'अ'
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

I. Statistic is -

सांख्यिकी है।

(a) An art

एक कला

(b) A science

एक विज्ञान

(c) Both a science and art

विज्ञान एवं कला दोनों

(d) None of the above

उपर्युक्त में से कोई नहीं

II. The mean of observations 9,18,27,36,45 is

प्रेक्षणों 9,18,27,36,45 का समान्तर माध्य है।

(a) 18

(b) 25

(c) 36

(d) 45

III. The limits of Bowley's coefficient of skewness are -

बाउले का विषमता गुणांक की सीमाएं हैं -

(a) ± 1

(b) ± 2

(c) ± 3

(d) None of these इनमें से कोई नहीं

Section-'B' / खण्ड . 'ब'

Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

Q.2 Explain the scope of statistics and state its limitations.

सांख्यिकी के क्षेत्र को समझाइये और इसकी सीमाएं बताइये।

Q.3 What is data ? Differentiate between primary and secondary data.

(Data) समंक क्या है ? प्राथमिक समंक एवं द्वितीय समंकों में अन्तर स्पष्ट करें।

Q.4 With the help of an example , explain median.

उदाहरण की सहायता से , माध्यिका को समझाइये।

Q.5 Mention the meaning of measures of Variation.

विचलन माप का अर्थ समझाइये।

Q.6 Describe the advantages of correlation analysis.

सहसम्बन्ध विश्लेषण के लाभ बताइये।

Q.7 Discuss Statistical laws.

सांख्यिकी के नियम समझाइये।

Section-‘C’/ खण्ड . ‘स’

Long answer type question/ दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

2×14=28

Attempt any two questions / किन्ही दो प्रश्नों को हल कीजिए

Q. 8 Explain the meaning of statistical investigation with examples.

सांख्यिकी अनुसंधान का अर्थ उदाहरण सहित स्पष्ट कीजिये।

Q. 9 Find arithmetic mean from the following frequency distribution.

Profit per shop	0-10	10-20	20-30	30-40
No. of shops	12	18	27	30

निम्नलिखित आवृत्ति विवरण से सामान्तर माध्य ज्ञात कीजिये।

लाभ प्रति दुकान	0-10	10-20	20-30	30-40
दुकानों की संख्या	12	18	27	30

Q.10 Explain the standard deviation state its calculation methods.

प्रमाण विचलन को समझाइये इसकी गणना विधि बताइये।

Q.11 Calculate coefficient of correlation from the following data.

निम्न आंकड़ों से सहसंबंध गुणांक की गणना कीजिये।

X	Y
28	23
37	32
40	33
38	34
35	30
33	26
40	29
32	31
34	34
33	38

SV- 06
SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA I YEAR 2024-2025
MODEL TEST PAPER
SUBJECT - Communicative
English

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-'A'
Objective type questions

3×2=6

Q.1 Choose the correct Answers :-

- I. Attention , memory , problem solving ,etc elements of -
 - (a) Affective strategy
 - (b) Cognitive strategy
 - (c) Listening skills
 - (d) None of these
- II. Putting someone else's ideas into your own words is known as -
 - (a) Paraphrasing
 - (b) Precis writing
 - (c) Phonetic
 - (d) None of these
- III. Advantages of creative writing include.
 - (a) Enhanced clarity
 - (b) Creativity Unleashed
 - (c) Effective communication
 - (d) All of these

Section-'B'
Short answer type question

4×9=36

Attempt any four questions -

- Q.2 Explain the basic need of communication.
- Q.3 State some rules in usage of English language.
- Q.4 Write different parts of speech.
- Q.5 In terms of precise writing , what are the points to be considered ?
- Q.6 What tips would you suggest in terms of taking notes in classes ?
- Q.7 Write points for effective listening skills.

Section-'C'
Long answer type question

2×14=28

Attempt any two questions -

- Q. 8 Write notes on (any two)
 - (a) Purpose of communication
 - (b) Expansion of an idea
 - (c) Problem of communication

- Q.9 Do you agree that by reading newspapers daily will help to increase the general analysis and interpretation skills of students ? Give reasons for your answer.
- Q.10 Write a formal letter to the Municipal Commissioner of the city to complaint about the Unattended waste in your locality.
- Q.11 Translate the following paragraph into English.

क्रिकेट -24 के 55 वें मैच में टीम A ने टीम B के खिलाफ शानदार फॉर्म दिखाया । रविवार को घरेलू स्टेडियम पर टीम A ने टीम B को 7 विकेट से शिकस्त दी । पहले बल्लेबाजी करते हुए टीम B निर्धारित 20 ओवर में 173/8 का स्कोर बनाया । जवाब में टीम A ने 3 विकेट खोकर 18 वें ओवर में लक्ष्य हासिल कर लिया ।

Roll No. _____
Total No. of Questions: - 11

Total No. of Printed Pages: - 02

SV- 60

SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA II YEAR 2024-2025

MODEL TEST PAPER

SUBJECT - Marketing Management

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य है।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-'A' / खण्ड . 'अ'
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

I. Newspaper , Magazines, pamphlets are the types of -
समाचार पत्र , पत्रिकाएं , पुस्तिका ----- के प्रकार है -

- | | | | |
|-------------------|---------------|---------------------|----------------|
| (a) Outdoor media | बाह्य मीडिया | (b) Print media | प्रिंट मीडिया |
| (c) Online media | ऑनलाइन मीडिया | (d) Broadcast media | प्रसारण मीडिया |

II. Services cannot be touched. This characteristic of services is referred as -
सेवाओं को स्पर्श नहीं किया जा सकता है । सेवाओं की इस विशेषज्ञता को कहा जाता है

- | | | | |
|--------------------|------------|-------------------|--------|
| (a) Inseparability | अविभाज्यता | (b) Inconsistency | असंगति |
| (b) Intangibility | अभूतता | (d) Inventory | स्कंध |

III. Mc Donalds is an example of a firm that has grown by using -
मैकडॉनल्ड्स एक फर्म का उदाहरण है जो ----- का प्रयोग करके विकसित हुई है।

- | | | | |
|-------------------|------------|-----------------|--------------|
| (a) Licensing | लाइसेंसिंग | (b) Franchising | फ्रेंचाइजिंग |
| (c) Whole selling | थोक बिक्री | (d) Retailing | खुदरा बिक्री |

Section-'B' / खण्ड . 'ब'
Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

Q.2 Write the nature of marketing. Also explain its various approaches

विपणन की प्रकृति लिखिये । विपणन के विभिन्न दृष्टिकोणों को समझाइये।

Q.3 Define a product. State the types of product classification.

उत्पाद को परिभाषित करें। उत्पाद वर्गीकरण के प्रकार बताइये।

Q.4 Explain the scope and problem of rural marketing.

ग्रामीण विपणन के क्षेत्र एवं समस्याओं की व्याख्या कीजिये।

Q.5 State characteristics of services. Differentiate between goods and services.

सेवाओं की विशेषताओं का उल्लेख कीजिये। वस्तुओं एवं सेवाओं के मध्य अंतर बताइये।

17941

SV- 60

SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA II YEAR 2024-2025

MODEL TEST PAPER

SUBJECT - Marketing Management

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य है।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-‘A’ / खण्ड . ‘अ’
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

- I. Newspaper , Magazines, pamphlets are the types of -
समाचार पत्र , पत्रिकाएं , पुस्तिका ----- के प्रकार है —
(a) Outdoor media बाह्य मीडिया (b) Print media प्रिंट मीडिया
(c) Online media ऑनलाइन मीडिया (d) Broadcast media प्रसारण मीडिया
- II. Services cannot be touched. This characteristic of services is referred as -
सेवाओं को स्पर्श नहीं किया जा सकता है । सेवाओं की इस विशेषज्ञता को कहा जाता है
(a) Inseparability अविभाज्यता (b) Inconsistency असंगति
(b) Intangibility अभूर्तता (d) Inventory स्कंध
- III. Mc Donalds is an example of a firm that has grown by using -
मैकडॉनल्ड्स एक फर्म का उदाहरण है जो ----- का प्रयोग करके विकसित हुई है ।
(a) Licensing लाइसेंसिंग (b) Franchising फ्रेंचाइजिंग
(c) Whole selling थोक विक्री (d) Retailing खुदरा विक्री

Section-‘B’ / खण्ड . ‘ब’
Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

- Q.2 Write the nature of marketing. Also explain its various approaches
विपणन की प्रकृति लिखिये । विपणन के विभिन्न दृष्टिकोणों को समझाइये ।
- Q.3 Define a product. State the types of product classification.
उत्पाद को परिभाषित करें । उत्पाद वर्गीकरण के प्रकार बताइये ।
- Q.4 Explain the scope and problem of rural marketing.
ग्रामीण विपणन के क्षेत्र एवं समस्याओं की व्याख्या कीजिये ।
- Q.5 State characteristics of services. Differentiate between goods and services.
सेवाओं की विशेषताओं का उल्लेख कीजिये । वस्तुओं एवं सेवाओं के मध्य अंतर बताइये ।

Q.6 Write steps in the retail management decision process.

खुदरा प्रबंधन निर्णय प्रक्रिया के चरणों को लिखिये।

Q.7 Define pricing . List the importance of pricing.

मूल्य निर्धारण को परिभाषित कीजिए। मूल्य निर्धारण के महत्व की सूची तैयार कीजिये।

Section-‘C’/ खण्ड . ‘स’

Long answer type question/ दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

2×14=28

Attempt any two questions / किन्ही दो प्रश्नों को हल कीजिए

Q. 8 What is marketing environment ? What are the factors affecting marketing environment .
विपणन पर्यावरण क्या होता है विपणन वातावरण को प्रभावित करने वाले कारक कौन से हैं।

Q. 9 Describe the following as promotion mix (Any two)
निम्नलिखित को संवर्धन मिश्रण के जैसे समझाइये

(a) Advertising

विज्ञापन

(b) Publicity

लोकसंबंध

(c) Sales promotion

विक्रय संवर्धन

Q.10 Discuss in detail the marketing of services with reference to hospitality and financial services.

सत्कार एवं वित्तीय सेवाओं के संदर्भ में सेवाओं के विपणन का विस्तार से चर्चा कीजिये।

Q.11 Discuss the type of intermediaries and their roles. Give importance of channel of distribution.

मध्यस्थों के प्रकारों एवं उनकी भूमिकाओं की चर्चा कीजिये। वितरण वाहिका का महत्व बताइये।

SV- 61
SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA II YEAR 2024-2025
MODEL TEST PAPER
SUBJECT - Marketing Research

Time: Three Hours

All Questions are compulsory

सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-'A' / खण्ड . 'अ'
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

- I.** Which of the following will not correct in case of a market offering ?
बाजार की पेशकश के मामले में निम्नलिखित में से कौन सा सही नहीं होगा ।
- (a) It is positioned in the minds of the intended buyers
यह इच्छित क्रेता के बुद्धि में स्थित है
- (b) It needs to be providing some control benefit to the consumer.
इसे उपभोक्ता को कुछ केंद्रीय लाभ प्रदान करने की आवश्यकता है।
- (c) Target market is not important for market offering.
बाजार की पेशकश के लिये लक्षित बाजार महत्वपूर्ण नहीं है।
- (d) None of the above उपरोक्त में कोई नहीं
- II.** Which of the following is/are included in consumer survey ?
ग्राहक सर्वे में निम्नलिखित में से कौन शामिल है।
- (a) Advertising medium विज्ञापन माध्यम
(b) Market status बाजार स्थिति
(c) Total cost कुल लागत
(d) Survey of wants and desire of consumers . ग्राहक की इच्छा एवं आवश्यकता का सर्वे
- III.** Marketers have traditionally classified products on the basis of three characteristic -----
tangibility and use.
विपणनक पारंपरिक रूप से उत्पादों को तीन विशेषताओं भूतता और उपयोग के आधार पर वर्गीकृत करते हैं।
- (a) Availability उपलब्धता (b) Affordability सामर्थ्य
(c) Aesthetics सौंदर्यशास्त्र (d) Durability टिकाऊपन

Section-'B' / खण्ड . 'ब'
Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

Q.2 What is the objective of Marketing research ?

विपणन अनुसंधान के उद्देश्य क्या है ?

Q.3 Write note on Consumer Research ?

ग्राहक अनुसंधान पर नोट लिखे ।

Q.6

Q.4 What is Research process ?

अनुसंधान प्रक्रिया क्या है।

Q.7

Q.5 Elaborate the major points to be considered while formulating questionnaire .

प्रश्नावली तैयार करते समय विचार किये जाने वाले प्रमुख बिन्दुओं को लिखे।

Q.6 Write note on sample design ?

नमूना डिजाइन पर नोट लिखे।

Q. 8

Q.7 Explain the concept of analysis of data.

आकड़े विश्लेषण की धारणा को समझाइये।

Q.9

Section-'C'/ खण्ड . 'स'
Long answer type question/ दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

2×14=28

Q.10

Attempt any two questions / किन्ही दो प्रश्नों को हल कीजिए

Q. 8 Write an essay on Market Research Methodology ?

विपणन अनुसंधान प्रविधि पर लेख लिखें।

Q. 9 Write note on product research and sales research ?

उत्पाद अनुसंधान एवं विक्रय अनुसंधान पर नोट लिखे।

Q.10 Write the importance of Decision theory ?

डिजाइन थ्योरी (सिद्धांत) के महत्व को लिखे।

Q.11 Explain the objects of Tabulation and analysis of data .

सारणीकरण एवं डाटा विश्लेषण को समझाइये।

11 Thr

कि

Roll No _____
Total No. of Qu

me : Three
te: -All Que
:- सभी प्रश्न
Maximum Ma

1.1 Choose

I. I
3

II. Fr
दि

III. IDE
आर

Atte

Q.2 Stat
द्विती

Q.3 Enu
भारत

Q.4 Expl
पूँजी

Q.5 Write
सिद्धी

SV- 62
SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA II YEAR 2024-2025
MODEL TEST PAPER
SUBJECT - Financial Markets and
Services

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-'A' / खण्ड . 'अ'
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

- I. RBI Provides ways \$ means advance (W.M.A) to
आर . बी. आई वेज एण्ड मीन्स एडवांस प्रदान करती है।
(a) Central Govt. केन्द्र सरकार को (b) State Govt. राज्य सरकार को
(c) Both दोनों को (d) None इनमें से कोई नहीं
- II. Functions of financial service exclude
वित्तीय सेवा के कार्यों को प्रथक करना है।
(a) Mobilization of saving बचत की लाभबंदी (b) Allocation of fund निधि का आवंटन
(b) Specialized service विशेष सेवा (d) Collection of tax टैक्स का संकलन
- III. IDBI venture capital fund was started in -
आर . डी . बी . आई उद्यम पूँजी फण्ड प्रारम्भ हुई थी -
(a) 1987 (b) 1988
(c) 1989 (d) None of these

Section-'B' / खण्ड . 'ब'
Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

- Q.2 State the advantages of secondary market.
द्वितीय बाजार के लाभ बताइये।
- Q.3 Enumerate the note of stock exchange in India.
भारत में स्कंध विनियमों की भूमिका की गणना कीजिये।
- Q.4 Explain the mutual funds role in capital market development ?
पूँजी बाजार के विकास में म्युचुअल फंड की भूमिका व्याख्या कीजिये।
- Q.5 Write a note on SIDBI .
सिडबी पर एक टिप्पणी लिखिए ।

Q.6

Q.6 State the nature of financial services .
वित्तीय सेवाओं की प्रकृति का उल्लेख कीजिये।

Q.7

Q.7 Mention the sources of consumer credit .
उपभोक्ता उधार के स्रोतों का उल्लेख कीजिये।

Section-‘C’/ खण्ड . ‘स’

Long answer type question/ दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

2×14=28

Attempt any two questions / किन्हीं दो प्रश्नों को हल कीजिए

Q. 8

Q. 8 Explain the functions and types of financial market ?

Q.9

वित्तीय बाजार के कार्यों एवं प्रकारों की व्याख्या कीजिये।

Q.10

Q. 9 Discuss the advantages and disadvantages of primary market ?

प्राथमिक बाजार के लाभों एवं हानियों की विवेचना कीजिये।

Q.10 Briefly explain the DFI role in Indian economy ? .

भारतीय अर्थव्यवस्था में डी.एफ.आई की भूमिका की संक्षेप में व्याख्या कीजिये।

Q.11 Describe the overview of financial services industry ?

वित्तीय सेवा उद्योग के अवलोकन का वर्णन कीजिये।

Q.11

Roll No. _____
Total No. of Questions: - 11

Total No. of Printed Pages: - 02

SV- 63

SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA II YEAR 2024-2025

MODEL TEST PAPER

SUBJECT - Fundamental of Management

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section- 'A' / खण्ड . 'अ'
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

- I. The concept of Management by objectives was introduced by.
उद्देश्यो द्वारा प्रबंधन की अवधारणा किसके द्वारा प्रस्तुत की गई थी।
(a) Frederick Herzberg (b) FW. Taylor
(c) Elton Mayo (d) Peter F. Drucker
- II. Controlling Involves -
नियंत्रण शामिल है -
(a) Determining the objectives
उद्देश्यो का निर्धारण
(b) Setting standards of performance
प्रदर्शन के मानक निर्धारित करना
(c) Identifying activities for the creation of departments
विभागो के निर्माण के लिए गतिविधियों की पहचान करना
(c) Directing the people towards accomplishment of common goals
लक्ष्यो की प्राप्ति के लिए निर्देशित करना
- III. Under fayol's 14 principles of Management which one of the following factor is related with Esprit de corps.
फेयोल के प्रबंधन के 14 सिद्धांतो के तहत निम्नलिखित में से कौन सा कारक एस्प्रीट डी कॉर्प्स से संबंधित है।
(a) Division of Work काम का विभाजन (b) Team Work टीम वर्क
(c) Personal ability व्यक्तिगत क्षमता (d) Personal Interest व्यक्तिगत हित

Section- 'B' / खण्ड . 'ब'
Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

Q.2 Briefly discuss the general principles of Management ?

मैनेजमेन्ट के सामान्य सिद्धांतो की संक्षिप्त व्याख्या कीजिये।

Q.3 What are the Various steps involved in planning process ?

प्लानिंग की प्रोसेस के विभिन्न चरण कौन से हैं ?

Q.4 Explain the importance and process of organization ?

और्गेनाइजेशन का महत्व तथा प्रक्रिया समझाइये।

Q.5 Define Recruitment ? Write down the purpose and Importance of Recruitment process.

भर्ती को परिभाषित करें ? भर्ती के उद्देश्य व महत्व को लिखिये।

Q.6 What are the steps involved in the process of controlling ?

नियंत्रण की प्रक्रिया में शामिल चरण क्या है ?

Q.7 Explain Maslow's need Hierarchy theory of Motivation and its advantages and limitations.

मोटिवेशन की मास्लो की नीड हाइरार्की समझाइए तथा उसके लाभ तथा सीमाए समझाइए।

Section-'C'/ खण्ड . 'स'

Long answer type question/ दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

2×14=28

Attempt any two questions / किन्ही दो प्रश्नों को हल कीजिए

Q. 8 Explain the Concept and Significance of Management ?

मैनेजमेंट का महत्व एवं अवधारणा समझाइए ?

Q. 9 Decision making is the essence of Management ?

निर्णय लेना प्रबंधन का सार है ? समझाइये

Q.10 What is the purpose of delegation of Authority ?

प्राधिकरण के प्रत्यायोजन का उद्देश्य क्या है ?

Q.11 Discuss the importance of Training process in career planning. Process of an employee.

एक एम्प्लॉय के कैरियर प्लानिंग में ट्रेनिंग प्रोसेस के महत्व पर चर्चा कीजिये।

SV- 107
SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

UG II YEAR 2024-2025
MODEL TEST PAPER
SUBJECT - E commerce

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

टिप :- सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section- 'A' / खण्ड . 'अ'
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

I. Advantages of E-Commerce.

ई - कॉमर्स के लाभ हैं -

- (a) Non cash payment नॉन केश पेमेंट
(c) Improved sales संशोधित बिक्री

- (b) Support सपोर्ट
(d) All of these उपरोक्त सभी

II. Popular e-commerce sites are -

प्रचलित ई - कॉमर्स साइट्स हैं -

- (a) E-Bay ई - बे
(c) Amazon अमेजन

- (b) HMV, HMV
(d) All of these उपरोक्त सभी

III. Types of electronic payment systems are -

इलेक्ट्रॉनिक पेमेंट सिस्टम के प्रकार हैं -

- (a) E-cash ई - केश
(c) Credit क्रेडिट

- (b) Debit डेबिट
(d) All of these उपरोक्त सभी

Section- 'B' / खण्ड . 'ब'

Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

Q.2 Write about functions of E-Commerce .

ई - कॉमर्स के कार्यों के बारे में लिखिये।

Q.3 Write the short note on e-marketing.

ई - मार्केटिंग पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिये।

Q.4 Explain payment by smart card.

स्मार्ट कार्ड द्वारा पेमेंट को समझाइये।

Q.5 Explain about Information Technology Act ?

इन्फॉर्मेशन टेक्नोलॉजी एक्ट के बारे में लिखिये।

Q.6 Write about Hacking .

हैकिंग के बारे में लिखिये।

Q.7 Describe the online services any two .

किन्ही दो ऑनलाइन सर्विसेज का विवरण दीजिये।

Section-'C'/खण्ड . 'स'

Long answer type question/दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

2×14=28

Attempt any two questions / किन्ही दो प्रश्नों को हल कीजिए

Q. 8 What is the concept of E- commerce ? Write about types of E- commerce in detail.
ई – कॉमर्स की अवधारणा के बारे में लिखिये ? ई – कॉमर्स के प्रकार का विस्तार से वर्णन कीजिये।

Q.9 Explain the impact of E- commerce on society ? also explain value chain model.
सोसाईटी पर ई – कॉमर्स के प्रभाव को समझाइये तथा वैल्यू चैन मॉडल को समझाइये।

Q.10 Describe the e-payment methods .
ई – पेमेन्ट की विधियों का वर्णन कीजिये।

(a) Debit card डेबिट कार्ड

(b) Credit card क्रेडिट कार्ड

(c) E – money ई – मनी

Q.11 Describe various security problems in e- commerce ?

ई – कॉमर्स में विभिन्न सेक्यूरिटी की प्रॉब्लम का विवरण दीजिये।



SV- 114

SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BB A III YEAR 2024-2025

MODEL TEST PAPER

SUBJECT - Advertising and sales Management

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य है।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-‘A’ / खण्ड . ‘अ’
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

I. Role of advertising include.

विज्ञापन की भूमिका में शामिल हैं

(a) Brand image

ब्रांड इमेज

(b) Promoting sales

बिक्री को बढ़ाना

(c) Attracting new customers

नये ग्राहकों को अकर्षित करना

(d) All of these

उपरोक्त सभी

II. Which is not an example of sales promotion.

कौन सा विक्रय संवर्धन का उदाहरण नहीं है।

(a) Discount

छूट

(b) Coupon

कूपन

(c) Samples distribution

नमूने बाँटना

(d) None of these

इनमे से कोई नहीं

III. Measurable and quantifiable good or a minimum level mark that a sales person or a team aims to achieve.

एक लक्ष्य जिसे एक कर्मचारी , बिक्री टीम या कंपनी के पूरे बिक्री विभाग को एक विशिष्ट समय के भीतर पूरा करना होता है

(a) Sales forecasting

बिक्री पूर्वानुमान

(b) Sales Quota

बिक्री कोटा

(c) Sales territories

विक्रय क्षेत्र

(d) None of these

इनमे से कोई नहीं

Section-‘B’ / खण्ड . ‘ब’

Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

Q.2 Mention legal ethical and social aspect of advertising .

विज्ञापन के कानूनी , नैतिक एवं सामाजिक पहलू बताइये।

Q.3 How do to determine targets audience ?

लक्षित दर्शकों का निर्धारण कैसे करते हैं।

Q.4 Sales importance and types of advertising appeal.

विज्ञापन अपील का महत्व एवं प्रकार बताइये।

Q.5 Write essential points writing advertising copy.

विज्ञापन कॉपी के लिए अनिवार्य बिन्दु लिखिये।



SV- 114

SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA III YEAR 2024-2025

MODEL TEST PAPER

SUBJECT - Advertising and sales Management

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-‘A’ / खण्ड . ‘अ’
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

I. Role of advertising include.

विज्ञापन की भूमिका में शामिल हैं

(a) Brand image

ब्रांड इमेज

(b) Promoting sales

बिक्री को बढ़ाना

(c) Attracting new customers

नये ग्राहकों को अकर्षित करना

(d) All of these

उपरोक्त सभी

II. Which is not an example of sales promotion.

कौन सा विक्रय संवर्धन का उदाहरण नहीं है।

(a) Discount

छूट

(b) Coupon

कूपन

(c) Samples distribution

नमूने बाँटना

(d) None of these

इनमे से कोई नहीं

III. Measurable and quantifiable good or a minimum level mark that a sales person or a team aims to achieve.

एक लक्ष्य जिसे एक कर्मचारी , बिक्री टीम या कंपनी के पूरे बिक्री विभाग को एक विशिष्ट समय के भीतर पूरा करना होता है

(a) Sales forecasting

बिक्री पूर्वानुमान

(b) Sales Quota

बिक्री कोटा

(c) Sales territories

विक्रय क्षेत्र

(d) None of these

इनमे से कोई नहीं

Section-‘B’ / खण्ड . ‘ब’

Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

Q.2 Mention legal ethical and social aspect of advertising .

विज्ञापन के कानूनी , नैतिक एवं सामाजिक पहलू बताइये।

Q.3 How do to determine targets audience ?

लक्षित दर्शकों का निर्धारण कैसे करते हैं।

Q.4 Sales importance and types of advertising appeal.

विज्ञापन अपील का महत्व एवं प्रकार बताइये।

Q.5 Write essential points writing advertising copy.

विज्ञापन कॉपी के लिए अनिवार्य बिन्दु लिखिये।

Q.6 What is sales planning. Write its process.

विज्ञापन योजना क्या है? इसकी प्रक्रिया लिखिये।

Q.7 Explain meaning and importance of personal selling.

व्यक्तिगत विक्रय और उसके महत्व को समझाइये।

Section-‘C’/ खण्ड . ‘स’

Long answer type question/ दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

2×14=28

Attempt any two questions / किन्ही दो प्रश्नों को हल कीजिए

Q. 8 State scope, objectives and functions of advertising.

विज्ञापन का क्षेत्र , उद्देश्य एवं कार्य बताइये।

Q.9 Write in detail methods of measuring advertising effectiveness.

विज्ञापन प्रभाव शीलता को मापने की तकनीक विस्तार से समझाइये।

Q.10 Give detailed notes on – विस्तृत लेख लिखिये।

(a) Sales force performance (Evaluation)

विक्रय शक्ति प्रदर्शन का मूल्यांकन

(b) Managing expenses of sales personal.

विक्री कर्मियों के खर्चों का प्रबंधन

Q.11 Elaborate the process of setting up sales organization.

विक्री संगठन की स्थापना की प्रक्रिया को समझाइये।

SV- 115
SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA III YEAR 2024-2025

MODEL TEST PAPER

SUBJECT - Consumer Behaviour

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-'A' / खण्ड . 'अ'
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

I. Who is consumer. उपभोक्ता कौन है ?

(a) Product purchaser उत्पाद खरीदने वाला

(b) Service purchaser सेवाएं खरीदने वाला

(c) Both (a) & (b) दोनों (अ) एवं (ब)

(d) None of these उपरोक्त कोई नहीं

II. The consumer movement was born in -

उपभोक्ता आंदोलन प्रारंभ हुआ था ?

(a) 1940

(b) 1950

(c) 1980

(d) 1960

III. Motivation is an -

अभिप्रेरणा एक है -

(a) Unwanted Process अवांछित प्रक्रिया

(b) Unrealistic Process अवास्तविक प्रक्रिया

(c) Unrealisable process अविश्वसनीय प्रक्रिया

(d) Unending Process अनंत प्रक्रिया

Section-'B' / खण्ड . 'ब'

Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

9×4=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

Q.2 Customer Satisfaction ?

ग्राहक संतुष्टि

Q.3 Cognitive man ?

संज्ञानात्मक मनुष्य ?

Q.4 Positive motivation ?

सकारात्मक अभिप्रेरणा ?

Q.5 Consumer decision – making process ?

उपभोक्ता निर्णयन प्रक्रिया ?

Q.6 Personality influence ?

व्यक्तित्व का प्रभाव ?

Q.7 Diffusion of innovation ?

नवाचार का प्रसार ?

Section-‘C’/ खण्ड . ‘स’

Long answer type question/ दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

Attempt any two questions / किन्हीं दो प्रश्नों को हल कीजिए

Q. 8 Define consumer behavior and write its application.

उपभोक्ता व्यवहार की परिभाषा लिखे एवं उसका अनुप्रयोग बताए ?

Q.9 Write notes on – निम्न पर लेख लिखे –

(a) Economic man

इकोनॉमिक मैन

(b) Emotional man

इमोशनल मैन

Q.10 What is Consumer perception ? Write the process of perception .

उपभोक्ता अवलोकन क्या है ? इसकी प्रक्रिया लिखे।

Q.11 Elaborate consumer adoption process.

उपभोक्ता अवधारणा प्रक्रिया को विस्तार से समझाइये।

Roll No _____
Total No. of Ques _____

14/2 Time : Three H
Note: -All Quest
नोट :-सभी प्रश्न अ
Maximum Mar

Q.1 Choose th

I. Whic
निम्न

(a)
(c)

II. The p
ब्रांड क

(a)
(c)

III. The s
from

आपूर्ति
करने

(a)
(c)

Atte

Q.2 Defi

अंतर

Q.3 Diffe

स्थानीय

Q.4 Write

अन्तर

Q.5 What :

अन्तर

SV- 116
SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA III YEAR 2024-2025

MODEL TEST PAPER

SUBJECT - International Marketing

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य है।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-'A' / खण्ड . 'अ'
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

- I. Which of the following is a decision of entry into foreign market.
निम्नलिखित में से कौन सा विदेशी बाजार में प्रवेश का निर्णय है
(a) Exporting निर्यात (b) FDI एफ.डी.आई.
(c) Licensing लाइसेंस (d) All of these उपरोक्त सभी
- II. The process of creating and disseminating the brand name its qualities and personality is.
ब्रांड का नाम उसके गुणों और व्यक्तित्व को बनाने और प्रसारित करने की प्रक्रिया
(a) Branding ब्रांडिंग (b) Packaging पैकेजिंग
(c) Advertising विज्ञापन (d) None of these इनमें से कोई नहीं
- III. The study, planning and implementation of how a business moves physical and material from supplier to customer.
आपूर्तिकर्ताओं से ग्राहकों तक सामग्री को घटकों की आवाजाही की योजना बनाने , लागू करने और नियंत्रण करने की प्रक्रिया
(a) Packaging पैकेजिंग (b) Logistics लाजिस्टिक्स
(c) Advertising विज्ञापन (d) All of these उपरोक्त सभी

Section-'B' / खण्ड . 'ब'
Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

- Q.2 Define international marketing and write its nature.
अंतरराष्ट्रीय विपणन को परिभाषित करें एवं इसकी प्रकृति बताइये।
- Q.3 Differentiate between factors of domestic marketing and international marketing.
स्थानीय विपणन एवं अन्तरराष्ट्रीय विपणन के तत्वों में अन्तर स्पष्ट कीजिए ।
- Q.4 Write the steps in product planning for international market.
अन्तरराष्ट्रीय विपणन में उत्पाद नियोजन के चरण लिखिये।
- Q.5 What are the factors which influence international price.
अन्तरराष्ट्रीय कीमत को प्रभावित करने वाले कारक कौन से हैं।

Q.6 Write the process for selection of foreign agents.

विदेशी एजेंट के चुनाव की प्रक्रिया लिखिये ।

Q.7 Write the process for selection of foreign agent. संक्षिप्त में लेख लिखिये ।

(a) Export pricing निर्यात मूल्य / कीमत

(b) Export finance निर्यात वित्त

Section-'C'/ खण्ड . 'स'

Long answer type question/ दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

Attempt any two questions / किन्ही दो प्रश्नों को हल कीजिए

Q. 8 Explain International Business Environment (any two)

अन्तरराष्ट्रीय व्यापार वातावरण को समझाइये । (कोई दो)

(a) Economical

आर्थिक

(b) Socio- cultural

सामाजिक सांस्कृतिक

(c) Political

राजनैतिक

Q.9 Explain international pricing. Write methods of payment in international marketing.

अन्तरराष्ट्रीय कीमत को समझाइये । अन्तरराष्ट्रीय विपणन में भुगतान प्रणाली के बारे में लिखिये ।

Q.10 Discuss function and types of international distribution channels.

अन्तरराष्ट्रीय वितरण प्रणाली के कार्य एवं प्रकार समझाइये ।

Q.11 Give a detailed notes on Indian Import – Export policy.

भारतीय आयात – निर्यात नीति के बारे में विस्तार से लिखिये ।

Roll No _____
Total No. of Questions _____

Time : Three Hours
Note: -All Questions are compulsory.
Maximum Marks : 100

2×14=28
1. Choose the correct answer from the alternatives given.

I. Which of the following is not a function of the marketing department?

खुदरा

(a) Sales

उ

(b) Service

ऐ

(c) Storage

अं

(d) Distribution

स्

II. A Multi-national company is one which has branches in more than one country.

एक मल्टी

(a) Company

(b) Firm

(c) Corporation

(d) Enterprise

III. E-Retailing is the sale of goods and services through the Internet.

ई – रिटेल

(a) Sales

(b) Catalogue

(c) Company

(d) Retail

Attempt

Q.2 Write about the importance of retailing.

रिटेल स्टोर

Roll No _____
Total No. of Questions: - 11

Total No. of Printed Pages: - 02

SV- 117

SADHU VASWANI (AUTONOMOUS) COLLEGE, BHOPAL

BBA III-YEAR 2024-2025

MODEL TEST PAPER

SUBJECT - Retail Management

Time : Three Hours

Note: -All Questions are compulsory

नोट :-सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Maximum Marks: -70

Minimum Marks: -25

Section-‘A’ / खण्ड . ‘अ’
Objective type questions / वस्तुनिष्ठ प्रश्न

3×2=6

Q.1 Choose the correct options :- सही विकल्प चुनिए ।

I. Which of the following statement about Retail marketing is true.

खुदरा विपणन के बारे में निम्नलिखित में से कौन सा कथन सत्य है।

(a) sells products to other businesses.

अन्य व्यवसायों को उत्पाद बेचता है।

(b) Sells products to a company that resells them.

ऐसी कंपनी को उत्पाद बेचता है जो उन्हें दोबारा बेचती है।

(c) Sells products to final consumers.

अंतिम उपभोक्ताओं को उत्पाद बेचता है।

(d) Sells products for one's own use.

स्वयं के उपयोग के लिए उत्पाद बेचता है।

II. A Multi – channel retailer sells merchandise.

एक मल्टी चैनल रिटेलर माल बेचता है ।

(a) Over telephone

टेलीफोन पर

(b) Through retail stores

खुदरा दुकानों के माध्यम से

(c) Over internet

इंटरनेट पर

(d) Over more than one channel

एक से अधिक चैनल पर

III. E- Retailing refers to .

ई – रिटेलिंग का तात्पर्य है।

(a) Sales of electronic items इलेक्ट्रॉनिक वस्तुओं की बिक्री

(b) Catalogue shopping कैटलॉग खरीदारी

(c) Computerized store कम्प्यूटरीकृत दुकान

(d) Retailing and shopping through internet इंटरनेट के माध्यम से खुदरा बिक्री और खरीदारी

Section-‘B’ / खण्ड . ‘ब’

Short answer type question / लघु उत्तरीय प्रश्न

4×9=36

Attempt any four questions / किन्ही चार प्रश्नों को हल कीजिए

Q.2 Write about Retail store site and Design ?

रिटेल स्टोर साइट और डिजाइन के बारे में लिखें ?

- Q.3 Write about E business and E marketing?
ई बिजनेस और ई मार्केटिंग के बारे में लिखें ।
- Q.4 Write about process of website development?
वेबसाइट विकास की प्रक्रिया के बारे में लिखें ।
- Q.5 Write about the advantages of credit Card ?
क्रेडिट कार्ड के फायदों के बारे में लिखें ।
- Q.6 Write about service marketing mix ?
सेवा विपणन मिश्रण के बारे में लिखें ।
- Q.7 Write about Merchandise Management ?
माल प्रबंधन के बारे में लिखें ।

Section-‘C’/ खण्ड . ‘स’
Long answer type question/ दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

2×14=28

Attempt any two questions / किन्ही दो प्रश्नों को हल कीजिए

- Q. 8 Write about meaning and elements of service segmentation ?
सेवा विभाजन के अर्थ और तत्वों के बारे में लिखें ।
- Q.9 Write about Mercantile planning and its process ?
व्यापारिक योजना और उसकी प्रक्रिया के बारे में लिखें ?
- Q.10 Write about Extranet ?
एक्स्ट्रानेट के बारे में लिखें ।
- Q.11 Explain the types of Electronic payment system ?
इलेक्ट्रॉनिक भुगतान प्रणाली के प्रकारों की व्याख्या करें ।
