BBA DM 2nd/ Library

Roll No. .... Total Pages : 4

NBBAH/M-26 **13292**

MANAGERIAL ECONOMICS

Paper–CC–B2 : B23–BBA–202

Time Allowed : 3 Hours] [Maximum Marks : 70

Note : Attempt **five** questions in all, selecting **one** question from each Unit. Question No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई में से **एक** प्रश्न का चयन करते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या 1 अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के समान अंक हैं।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Write short notes on the following : 4×3½=14

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए:

(a) Sales maximization.

बिक्री अधिकतमीकरण।

(b) Inelastic demand.

लोचहीन मांग।

(c) Law of Increasing Returns.

बढ़ते प्रतिफल का नियम।

(d) Price rigidity.

कीमत कठोरता।

UNIT–I (इकाई–I)

2. Differentiate between Marginal and Incremental concept. Explain the role of Marginal analysis in managerial economics. 14

सीमांत और वृद्धिशील अवधारणाओं के बीच अंतर स्पष्ट कीजिए। प्रबंधकीय अर्थशास्त्र में सीमांत विश्लेषण की भूमिका समझाइए।

3. Should profit motive be the main driving force of the economic system? Can you suggest an alternative to profit as an effective motivation for achieving economic efficiency? 14

क्या लाभ का उद्देश्य आर्थिक प्रणाली का मुख्य प्रेरक बल होना चाहिए? क्या आप आर्थिक दक्षता प्राप्त करने के लिए एक प्रभावी प्रेरणा के रूप में लाभ के विकल्प का सुझाव दें सकते हैं?

UNIT–II (इकाई–II)

4. What is cardinal utility approach and its assumptions? Draw and explain the Consumer's equilibrium with the principle of equi-marginal utility. 14

कार्डिनल यूटिलिटी दृष्टिकोण क्या है और इसकी मान्यताएँ क्या हैं? समसीमांत उपयोगिता के सिद्धांत के साथ उपभोक्ता संतुलन का चित्र बनाएँ और उसकी व्याख्या कीजिए।

5. Explain (a) Why two ICs never cut each other? (b) Draw price effect in normal goods with the help of IC. 14

समझाइए (a) दो ICs एक दूसरे को कभी क्यों नहीं काटते? (b) IC की सहायता से सामान्य वस्तुओं में मूल्य प्रभाव बनाइए।

UNIT–III (इकाई–III)

6. Define returns to scale. Explain in detail the three stages of returns to scale with the help of isoquants. How returns to scale are different from returns to factor? 14

पैमाने के प्रतिफल को परिभाषित कीजिए। सममूल्यांकों की सहायता से पैमाने के प्रतिफल के तीन चरणों की विस्तृत व्याख्या कीजिए। पैमाने के प्रतिफल, गुणनखंड प्रतिफल से किस प्रकार भिन्न हैं?

7. (a) Explain the theory of AC in long run.

   दीर्घकाल में एसी के सिद्धांत की व्याख्या कीजिए।

   (b) Explain economic cost, explicit cost and implicit cost. 14

   आर्थिक लागत, प्रत्यक्ष लागत और अप्रत्यक्ष लागत की व्याख्या कीजिए।

UNIT–IV (इकाई–IV)

8. What is are the features of perfectly competitive market? How is the price of a commodity determined under it? 14

पूर्ण प्रतिस्पर्धी बाजार की विशेषताएं क्या हैं? इसमें किसी वस्तु की कीमत कैसे निर्धारित होती है?

9. How price discrimination is profitable? Discuss the conditions and explain the price and output determination in discriminating monopoly. 14

मूल्य भेदभाव लाभदायक कैसे होता है? भेदभावपूर्ण एकाधिकार में मूल्य और उत्पादन निर्धारण की प्रक्रिया को समझाते हुए इसके लिए आवश्यक शर्तों पर चर्चा कीजिए।

Roll No. .... Total Pages : 4

NBBAH/M-26 **13293**

ORGANISATIONAL BEHAVIOUR

Paper–CC–C2 : B23–BBA–203

Time Allowed : 3 Hours] [Maximum Marks : 70

Note : Attempt **five** questions in all, selecting **one** question from each Unit. Question No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई में से **एक** प्रश्न का चयन करते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या **1** अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के समान अंक हैं।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Explain the briefly : 4×3½=14

संक्षेप में समझाइए:

(a) What are the key elements that influence individual behaviour in an organization?

किसी संगठन में व्यक्तिगत व्यवहार को प्रभावित करने वाले प्रमुख तत्व क्या हैं?

(b) Why is Motivation important in an organization?

किसी संगठन में प्रेरणा क्यों महत्वपूर्ण है?

(c) How do Transactional leaders motivate followers?

लेन-देन आधारित नेता अपने अनुयायियों कों कैसे प्रेरित करते हैं?

(d) What does the Equilibrium Model suggest about group behavior?

समूह व्यवहार के बारे में संतुलन मॉडल क्या सुझाव देता है?

UNIT–I (इकाई–I)

2. Explain the concept of Organizational Behaviour. Discuss its nature and importance in modern organizations. 14

संगठनात्मक व्यवहार की अवधारणा को समझाइए। आधुनिक संगठनों में इसकी प्रकृति और महत्व पर चर्चा कीजिए।

3. A tech startup encourages open communication and teamwork, but conflicts frequently arise due to differences in employee perceptions and attitudes. Some employees feel undervalued despite good performance. Analyze the case using the fundamental concepts of OB such as individual differences, perception and motivation. How do these concepts explain the situation? 14

एक तकनीकी स्टार्टअप खुले संचार और टीम वर्क को बढ़ावा देता है, लेकिन कर्मचारियों की धारणाओं और दृष्टिकोणों में अंतर के कारण अक्सर संघर्ष उत्पन्न होते हैं। कुछ कर्मचारी अच्छे प्रदर्शन के बावजूद खुद को कमतर महसूस करते हैं।

व्यक्तिगत भिन्नता, धारणा और प्रेरणा जैसे संगठनात्मक व्यवहार OB की मूलभूत अवधारणाओं का उपयोग करके इस मामले का विश्लेषण कीजिए। ये अवधारणाएँ इस स्थिति को कैसे समझाती हैं?

UNIT–II (इकाई–II)

4. Define motivation. What are the five levels in Maslow's Hierarchy of Needs? How does each level influence human motivation? 14

प्रेरणा को परिभाषित कीजिए। मास्लो के आवश्यकताओं के पदानुक्रम में पाँच स्तर कौन-कौन से हैं? प्रत्येक स्तर मानव प्रेरणा को किस प्रकार प्रभावित करता है?

5. What are morale indicators in an organization and how can management use them to assess and improve employee morale? 14

किसी संगठन में मनोबल के संकेतक क्या होते हैं, और प्रबंधन इनका उपयोग कर्मचारियों के मनोबल का आकलन करने और उसमें सुधार करने के लिए कैसे कर सकता है?

UNIT–III (इकाई–III)

6. Explain Trait Theory of Leadership and identify the key traits that distinguish effective leaders from others. 14

नेतृत्व के गुण सिद्धांत की व्याख्या करें और उन प्रमुख गुणों की पहचान करें जो प्रभावी नेताओं को अन्य नेताओं से अलग करते हैं।

7. Explain Path-Goal Theory of Leadership and describe how leaders can motivate employees by clarifying paths to achieve goals. 14

नेतृत्व के पथ-लक्ष्य सिद्धांत की व्याख्या करें और बताएं कि नेता लक्ष्यों को प्राप्त करने के मार्गों को स्पष्ट करके कर्मचारियों को कैसे प्रेरित कर सकते हैं?

UNIT–IV (इकाई–IV)

8. Define the concepts of *group* and *team*. Highlight the key differences between a group and a team with suitable examples from the workplace. 14

समूह और टीम की अवधारणाओं को परिभाषित कीजिए। कार्यस्थल से उपयुक्त उदाहरणों के साथ समूह और टीम के बीच प्रमुख अंतरों को स्पष्ट करें।

9. What is team building in the workplace? Explain why team building is important for organizational success and employee satisfaction. 14

कार्यस्थल पर टीम निर्माण क्या है? संगठनात्मक सफलता और कर्मचारी संतुष्टि के लिए टीम निर्माण क्यों महत्वपूर्ण है, यह स्पष्ट कीजिए।

GRAPH

Roll No. .... Total Pages : 7

NBBA/M-26 **26033**

BUSINESS MATHEMATICS–II

Paper–CC–M2 : B23–UDM–204

Time Allowed : 3 Hours] [Maximum Marks : 35

Note : Attempt **five** questions in all, selecting **one** question from each Unit. Question No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई में से **एक** प्रश्न का चयन करते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या **1** अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के समान अंक हैं।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. (a) Find the fourth proportional to :

$a^2 - ab + b^2, a^3 + b^3, a - b.$

चौथा समानुपाती ज्ञात कीजिए :

$a^2 - ab + b^2, a^3 + b^3, a - b.$

(b) Define the Annuity Due and Amount of Annuity Due.

एन्युइटी ड्यू और एन्युइटी ड्यू की राशि को परिभाषित कीजिए।

(c) Evaluate $\left(4\frac{17}{27}\right)^{-\frac{4}{3}}$.

$\left(4\frac{17}{27}\right)^{-\frac{4}{3}}$ मूल्यांकन कीजिए।

(d) What is Convex polygon in linear programming problem?

रैखिक प्रोग्रामन समस्या में उत्तल बहुभुज क्या है?

UNIT–I (इकाई–I)

2. (a) If $x = \frac{6pq}{p+q}$, find the value of $\frac{x+3p}{x-3p} + \frac{x+3q}{x-3q}$.

यदि $x = \frac{6pq}{p+q}$ है, तो $\frac{x+3p}{x-3p} + \frac{x+3q}{x-3q}$ का मान ज्ञात कीजिए।

(b) A shopkeeper marks his goods at 50% more than the cost price and allows a discount of 30%. Find his profit or loss percent.

एक दुकानदार अपनी वस्तुओं का मूल्य क्रय मूल्य से 50% अधिक अंकित करता है और 30% की छूट देता है। उसका लाभ या हानि प्रतिशत ज्ञात कीजिए।

3. (a) Shahid bought two old scooters for ₹9,000. By selling one at a profit of 25% and the other at a loss of 20%, he neither gain or losses. Find the price of each Scooter.

शाहिद ने ₹9,000 में दो पुराने स्कूटर खरीदे। एक को 25% के लाभ पर और दूसरे को 20% की हानि पर बेचने पर, उसे न तो कोई लाभ हुआ और न ही हानि। प्रत्येक स्कूटर की कीमत ज्ञात कीजिए।

(b) Find the two numbers such that their mean proportional is 24 and the third proportional is 1536.

ऐसी दो संख्याएँ ज्ञात कीजिए जिनका माध्य समानुपाती 24 हो और तृतीय समानुपाती 1536 हो।

UNIT–II (इकाई–II)

4. (a) Find the nominal rate of Interest when compounded continuously, which is equivalent to effective rate of Interest 8.3% per annum?

निरंतर चक्रवृद्धि ब्याज पर नाममात्र ब्याज दर ज्ञात कीजिए, जो 8.3% प्रति वर्ष की प्रभावी ब्याज दर के समतुल्य हो?

(b) A loan ₹3280 at 5% p.a. compound interest is to be repaid in two equal yearly installments. Find out the yearly instalment.

₹3280 का ऋण 5% वार्षिक चक्रवृद्धि ब्याज पर दो बराबर वार्षिक किस्तों में चुकाया जाना है। वार्षिक किस्त ज्ञात कीजिए।

5. (a) A sum of Money amounts to ₹7,406 in 4 years at 12% p.a. compounded annually. Find the sum.

एक धनराशि 4 वर्षों में 12% वार्षिक चक्रवृद्धि ब्याज पर ₹7,406 हो जाती है। धनराशि ज्ञात कीजिए।

(b) Find the present value of Annuity of ₹100 p.a. for 10 years at the rate of interest 4% p.a. compounded continuously.

10 वर्षों के लिए ₹100 प्रति वर्ष की वार्षिकी का वर्तमान मूल्य ज्ञात कीजिए, जिस पर 4% प्रति वर्ष की दर से निरंतर चक्रवृद्धि ब्याज लगता है।

UNIT–III (इकाई–III)

6. (a) If $m = a^{\frac{1}{3}} + a^{-\frac{1}{3}}$, prove that $m^3 - 3m = a + \frac{1}{a}$.

यदि $m = a^{\frac{1}{3}} + a^{-\frac{1}{3}}$ हो, तो सिद्ध कीजिए कि $m^3 - 3m = a + \frac{1}{a}$ है।

(b) Find the sum of $2 + 5 + 8 + ... + 182$.

$2 + 5 + 8 + ... + 182$ का योग ज्ञात कीजिए।

7. (a) $\log_2 x + \log_4 x + \log_{16} x = \frac{21}{4}$; find x.

$\log_2 x + \log_4 x + \log_{16} x = \frac{21}{4}$; x का मान ज्ञात कीजिए।

(b) Find the sum of following series :

$0.6 + 0.06 + 0.006 + 0.0006 + \ldots.\infty.$

निम्नलिखित श्रेणी का योग ज्ञात कीजिए:

$0.6 + 0.06 + 0.006 + 0.0006 + \ldots.\infty.$

UNIT–IV (इकाई–IV)

8. Formulate and solve a linear programming problem using simplex method to determine the number of advertisements a company should run on TV and social media to maximize audience reach, given that each TV ad costs ₹10,000, requires 2 marketing staff hours, and reaches 50,000 people, while each social media ad costs ₹5,000, requires 1 staff hour, and reaches 30,000 people ; the company has a weekly budget of ₹100,000, 25 marketing staff hours available, must run at least 3 TV ads and cannot run more than 10 social media ads.

एक कंपनी को टीवी और सोशल मीडिया पर अधिकतम दर्शकों तक पहुंचने के लिए कितने विज्ञापन चलाने चाहिए, यह निर्धारित करने के लिए सिंपलेक्स विधि का उपयोग करके

एक रैखिक प्रोग्रामिंग समस्या तैयार करें और हल करें, यह देखते हुए कि प्रत्येक टीवी विज्ञापन की लागत ₹10,000 है, इसके लिए 2 मार्केटिंग स्टाफ घंटे की आवश्यकता होती है और यह 50,000 लोगों तक पहुंचता है, जबकि प्रत्येक सोशल मीडिया विज्ञापन की लागत ₹5,000 है, इसके लिए 1 स्टाफ घंटे की आवश्यकता होती है और यह 30,000 लोगों तक पहुंचता है, कंपनी का साप्ताहिक बजट 100,000 है, 25 मार्केटिंग स्टाफ घंटे उपलब्ध हैं, कम से कम 3 टीवी विज्ञापन चलाने होंगे और 10 से अधिक सोशल मीडिया विज्ञापन नहीं चलाए जा सकते हैं।

9. (a) Solve using the simplex method :

Minimize : $z = 2x_1 + 3x_2$

Subject to the constraints :
$$x_1 + x_2 \geq 1$$
$$10x_1 + x_2 \geq 5$$
$$x_1 + 10x_2 \geq 1$$
$$x_1, x_2 \geq 0.$$

सिम्प्लेक्स विधि का उपयोग करके हल कीजिए :

न्यूनतम : $z = 2x_1 + 3x_2$

बाधाओं के अधीन :
$$x_1 + x_2 \geq 1$$
$$10x_1 + x_2 \geq 5$$
$$x_1 + 10x_2 \geq 1$$
$$x_1, x_2 \geq 0.$$

(b) Solve the following linear programming problem by graphical method :

Maximize : $z = 6x + 11y$

Subject to constaints : $2x + y \leq 104$

$x + 2y \leq 76$

$x, y \geq 0.$

निम्नलिखित रैखिक प्रोग्रामन समस्या को ग्राफीय विधि से हल कीजिए:

अधिकतम : $z = 6x + 11y$

बाधाओं के अधीन : $2x + y \leq 104$

$x + 2y \leq 76$

$x, y \geq 0.$

BBA DM 4th/ Library

Roll No. .... Total Pages : 3

NBBA/M-26 **26035**

DIGITAL MARKETING TOOLS

Paper–B23–UDM–402

Time Allowed : 3 Hours] [Maximum Marks : 70

Note : Attempt **five** questions in all, selecting **one** question from each Unit. Question No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई में से **एक** प्रश्न का चयन करते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या **1** अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Write short notes on the following : $4\times3\frac{1}{2}=14$

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए:

(a) Search Engine Marketing.

खोज इंजन विपणन।

(b) Call to Action.

कॉल टू एक्शन।

(c) Landing page in Digital marketing.

डिजिटल मार्केटिंग में लैंडिंग पेज।

(d) Content optimization.

सामग्री अनुकूलन।

UNIT–I (इकाई–I)

2. Take the case of business of your choice and explain the pros and cons of Digital marketing and Traditional marketing for the same. 14

अपनी पसंद के किसी व्यवसाय का उदाहरण लीजिए और उसके लिए डिजिटल मार्केटिंग और पारंपरिक मार्केटिंग के फायदे और नुकसान समझाइए।

3. Explain the Digital marketing landscape in India. How it is acting as a Revolution in progress of the economy? 14

भारत में डिजिटल मार्केटिंग के परिदृश्य का वर्णन कीजिए। यह अर्थव्यवस्था की प्रगति में किस प्रकार एक क्रांति ला रहा है?

UNIT–II (इकाई–II)

4. 'Content marketing is a way to engage your target audience and grow your network of leads and customers.' Examine this statement and justify your answer with suitable illustrations. 14

'कंटेंट मार्केटिंग आपके लक्षित दर्शकों को आकर्षित करने और संभावित ग्राहकों का नेटवर्क बढ़ाने का एक तरीका है।' इस कथन का विश्लेषण करें और उपयुक्त उदाहरणों के साथ अपने उत्तर को सिद्ध कीजिए।

5. Discuss the essentials of hosting a Website. What are the ways to drive Website traffic? 14

वेबसाइट होस्टिंग की मूलभूत बातों पर चर्चा कीजिए। वेबसाइट पर ट्रैफिक बढ़ाने के क्या-क्या तरीके हैं?

UNIT–III (इकाई–III)

6. What are the types of Email marketing? Discuss the functions of Email marketing software. 14

ईमेल मार्केटिंग के कितने प्रकार हैं? ईमेल मार्केटिंग सॉफ्टवेयर के कार्यों पर चर्चा कीजिए।

7. Discuss the characteristics of good payment processor. How to add a payment solution to website? 14

एक अच्छे पेमेंट प्रोसेसर की विशेषताओं पर चर्चा कीजिए। वेबसाइट में पेमेंट सॉल्यूशन कैसे जोड़ा जाता है?

UNIT–IV (इकाई–IV)

8. Discuss the 50/30/20 rule of Social media and explain the steps to manage the Social media. 14

सोशल मीडिया के 50/30/20 नियम पर चर्चा करें और सोशल मीडिया को प्रबंधित करने के चरणों की व्याख्या कीजिए।

9. What is the difference between on-page and off-page SEO? Explain on-page SEO tools and techniques. 14

ऑन-पेज और ऑफ-पेज एसईओ में क्या अंतर है? ऑन-पेज एसईओ टूल्स और तकनीकों की व्याख्या कीजिए।

Roll No. .... Total Pages : 4

NBBA/M-26 **26036**

MOBILE AND EMAIL MARKETING

Paper–B23–UDM–403

Time Allowed : 3 Hours] [Maximum Marks : 70

Note : Attempt **five** questions in all, selecting **one** question from each Unit. Question No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई में से **एक** प्रश्न का चयन करते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या **1** अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के समान अंक हैं।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Write short notes on the following : 4×3½=14

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए:

(a) Clear Call to Action and SMS marketing.

क्लियर कॉल टू एक्शन और SMS मार्केटिंग।

(b) Benefits of IVR in marketing.

मार्केटिंग में IVR के फायदे।

(c) HubStop as a CRM tool.

हबस्पॉट एक CRM टूल के रूप में।

(d) Use of Mailchimp in lead generation and growth

लीड जनरेशन और ग्रोथ में मेलचिम्प का उपयोग।

UNIT–I (इकाई–I)

2. You have recently started manufacturing and marketing Indian traditional cloths. Devise a campaign for your product relying on SMS, MMS and mobile applications. 14

आपने हाल ही में भारतीय पारंपरिक कपड़ों का निर्माण और विपणन शुरू किया है। अपने उत्पाद के लिए SMS, MMS और मोबाइल एप्लिकेशन पर आधारित एक अभियान तैयार कीजिए।

3. Which out of company's website or its Mobile app is more handy for marketers and why? Pin point some Mobile apps that influences you a lot as a Customer. What reasons can be attributed to the same? 14

किसी कंपनी की वेबसाइट या उसका मोबाइल ऐप, इनमें से कौन सा माध्यम विपणनकर्ताओं के लिए अधिक सुविधाजनक है और क्यों? कुछ ऐसे मोबाइल ऐप्स का उल्लेख करें जो ग्राहक के रूप में आपको सबसे अधिक प्रभावित करते हैं। इसके क्या कारण हो सकते हैं?

UNIT–II (इकाई–II)

4. Trace actual examples of companies which have used Augmented Reality to their advantage? Will the same be most weapon in the armoury of future marketers? Discuss. 14

उन कंपनियों के वास्तविक उदाहरण ढूंढिए जिन्होंने ऑगमेंटेड रियलिटी का लाभ उठाया है? क्या यह भविष्य के विपणनकर्ताओं का सबसे महत्वपूर्ण हथियार साबित होगा? चर्चा कीजिए।

5. What kind of Loyalty programmes can be practiced through Mobile marketing? Discuss using practical examples from Corporate world. 14

मोबाइल मार्केटिंग के माध्यम से किस प्रकार के लॉयल्टी प्रोग्राम चलाए जा सकते हैं? कॉर्पोरेट जगत के व्यावहारिक उदाहरणों का उपयोग करते हुए चर्चा कीजिए।

UNIT–III (इकाई–III)

6. Discuss the advantages and disadvantages of Email marketing viz-a-viz traditional mail marketing. What should be taken care of by marketers using Email in their marketing endeavours. 14

ईमेल मार्केटिंग और पारंपरिक मेल मार्केटिंग के फायदे और नुकसान पर चर्चा कीजिए। ईमेल का उपयोग करने वाले मार्केटर्स को अपनी मार्केटिंग गतिविधियों में किन बातों का ध्यान रखना चाहिए?

7. Compare and contrast popular Email marketing tools with pros and cons of each. 14

लोकप्रिय ईमेल मार्केटिंग टूल्स की तुलना करें और प्रत्येक के फायदे और नुकसान बताइए।

UNIT–IV (इकाई–IV)

8. What factors govern an Email marketing strategy? What are the most crucial aspects of such a strategy and why? 14

   ईमेल मार्केटिंग रणनीति को कौन से कारक नियंत्रित करते हैं? ऐसी रणनीति के सबसे महत्वपूर्ण पहलू कौन से हैं और क्यों?

9. "Mailchimp structure revolves around audience, contacts and campaigns." Discuss. What are the prerequisites for success of such a structure? 14

   "मेलचिम्प की संरचना ऑडियंस, कॉन्टैक्ट्स और कैंपेन पर आधारित है।" इस पर चर्चा कीजिए। ऐसी संरचना की सफलता के लिए क्या पूर्वापेक्षाएँ हैं?

Roll No. .... Total Pages : 4

NPAV/M-26 **24857**

EXPORT PROCEDURES AND DOCUMENTATION

Paper–B23–VOC–232

Time Allowed : 3 Hours] [Maximum Marks : 50

Note : Attempt **five** questions in all, selecting **one** question from each Unit. Question No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई में से **एक** प्रश्न का चयन करते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या **1** अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Explain the following in brief: $5 \times 2 = 10$

निम्नलिखित की संक्षेप में व्याख्या कीजिए:

(a) INCOTERMS.

INCOTERMS.

(b) Factoring.

फैक्टरिंग।

(c) CHAs in Exports.

निर्यात में CHAs.

(d) Certificate of Origin.

मूल प्रमाण पत्र।

(e) Mate's receipt.

मेट की रसीद।

UNIT–I (इकाई–I)

2. What are the key considerations in setting the Right price for Export orders and how do elements like Cost, Competition and Target Market influence Export pricing strategy? 10

निर्यात ऑर्डरों के लिए सही मूल्य निर्धारित करने में मुख्य विचार क्या हैं, और लागत, प्रतिस्पर्धा और लाक्षित बाज़ार जैसे तत्व निर्यात मूल्य निर्धारण रणनीति को कैसे प्रभावित करते हैं?

3. What is the Harmonized System (HS) Code, and why is it crucial for international trade? How do HS Codes facilitate the Classification, Taxation and Regulation of Export Goods? 10

हार्मनाइज्ड सिस्टम (HS) कोड क्या है, और यह अंतर्राष्ट्रीय व्यापार के लिए क्यों महत्वपूर्ण है? IIS कोड निर्यात वस्तुओं के वर्गीकरण, कराधान और विनियमन को कैसे सुविधाजनक बनाते हैं?

UNIT–II (इकाई–II)

4. Explain the concept of Letter of Credit. What are its types? Analyse its merits and demerits. 10

लेटर ऑफ क्रेडिट (Letter of Credit) की अवधारणा की व्याख्या कीजिए। इसके प्रकार क्या हैं? इसके गुण और दोषों का विश्लेषण कीजिए।

5. "Factoring and Forfaiting can be opted as the modes of export financing". Explain this statement and different between factoring and forfaiting in context of Exports. 10

"फैक्टरिंग और फॉरफैटिंग को निर्यात वित्तपोषण के तरीकों के रूप में चुना जा सकता है"। इस कथन की व्याख्या कीजिए और निर्यात के संदर्भ में फैक्टरिंग और फॉरफैटिंग के बीच अंतर बताइए।

UNIT–III (इकाई–III)

6. Describe the procedure for Excise and Customs Clearance in Export Transactions. 10

निर्यात लेन-देन में उत्पाद शुल्क और सीमा शुल्क निकासी की प्रक्रिया का वर्णन कीजिए।

7. What steps are taken at Registration and Pre-shipment stage of Export Procedure? 10

निर्यात प्रक्रिया के पंजीकरण और प्री-शिपमेंट चरण में क्या कदम उठाए जाते हैं?

UNIT–IV (इकाई–IV)

8. Which Regulatory Instruments are requisite for ensuring Legal Conformity in the Exportation of Goods? 10

माल के निर्यात में कानूनी अनुरूपता सुनिश्चित करने के लिए कौन-से विनियामक उपकरण आवश्यक हैं?

9. What are the critical classifications of Transport-related Documents Integral to the International Shipping Process? 10

अंतर्राष्ट्रीय शिपिंग प्रक्रिया के अभिन्न अंग परिवहन-संबंधी दस्तावेज़ों के महत्वपूर्ण वर्गीकरण क्या हैं?

BBA DM 6th/ Library

Roll No. .... **Total Pages : 04**

BAQ/M-26 **14340**

INTERNATIONAL LOGISTICS

Time : Three Hours] [Maximum Marks : 50

Note : Attempt *Five* questions in all, selecting *one* question from each Unit. Q. No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई से **एक** प्रश्न चुनते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रश्न संख्या **1** अनिवार्य है । सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Explain the following in brief : **5×2=10**

(a) Electronic Data Interchange

(b) Dry ports

(c) International air transport

(d) C & F agents

(e) Tramp operations.

निम्नलिखित को संक्षेप में समझाइए :

(अ) इलेक्ट्रॉनिक डाटा इंटरचेंज

(ब) शुष्क बंदरगाह

(स) अंतर्राष्ट्रीय हवाई परिवहन

(द) सी एंड एफ एजेंट

(इ) ट्रम्प संचालन ।

Unit I (इकाई I)

2. What are the factors influencing the choice of transport modes in international logistics ? **10**

   अंतर्राष्ट्रीय लॉजिस्टिक्स में परिवहन साधनों के चयन को प्रभावित करने वाले कारक कौनसे हैं ?

3. Explain the role of intermediaries in logistics. **10**

   लॉजिस्टिक्स में मध्यस्थों की भूमिका को समझाइए ।

Unit II (इकाई II)

4. What is multi-modal transportation ? What are its advantages and which documents are required in it ? **10**

   मल्टी–मॉडल ट्रांसपोर्टेशन क्या है ? इसके क्या फायदे हैं और इसमें कौनसे दस्तावेज जरूरी हैं ?

5. Describe the main functions of CONCOR. How CONCOR support for International Trade of India ? **10**

कॉनकॉर के मुख्य कार्यों का वर्णन कीजिए । कॉनकॉर भारत के अंतर्राष्ट्रीय व्यापार को किस प्रकार सहायता प्रदान करता है ?

Unit III (इकाई III)

6. Define Chartering. What are the different types of chartering principles and practices ? **10**

चार्टरिंग को परिभाषित कीजिए । चार्टरिंग के विभिन्न प्रकार के सिद्धांत और अभ्यास क्या हैं ?

7. How is the sea freight calculated ? What are the factors that affect ocean freight rates ? **10**

समुद्री माल भाड़े की गणना कैसे की जाती है ? समुद्री माल भाड़े की दरों को प्रभावित करने वाले कारक क्या हैं ?

Unit IV (इकाई IV)

8. How can artificial intelligence assist in developing international logistics ? **10**

कृत्रिम बुद्धिमत्ता अंतर्राष्ट्रीय लॉजिस्टिक्स के विकास में किस प्रकार सहायता कर सकती है ?

9. What are the different types of barcoding and scanning methods which are useful for international logistics ? **10**

अंतर्राष्ट्रीय लॉजिस्टिक्स के लिए उपयोगी विभिन्न प्रकार की बारकोडिंग और स्कैनिंग विधियाँ क्या हैं ?

❖❖❖❖❖❖❖

Roll No. .... Total Pages : 3

NBBA/M-26 **26037**

CORPORATE FINANCE

Paper–B23–UDM–601

Time Allowed : 3 Hours] [Maximum Marks : 70

Note : Attempt **five** questions in all, selecting **one** question from each Unit. Question No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई में से **एक** प्रश्न का चयन करते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या **1** अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के समान अंक हैं।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Attempt the following questions in brief : $4 \times 3\frac{1}{2} = 14$

निम्नलिखित प्रश्नों के संक्षिप्त उत्तर दीजिए:

(a) Describe nature of Financial management.

वित्तीय प्रबंधन की प्रकृति का वर्णन कीजिए।

(b) Explain weighted average cost of Capital.

पूंजी की भारित औसत लागत की व्याख्या कीजिए।

(c) Explain EBIT-EPS analysis.

ईबीआईटी-ईपीएस विश्लेषण की व्याख्या कीजिए।

(d) Discuss types of Working capital.

कार्यशील पूंजी के प्रकारों पर चर्चा कीजिए।

UNIT–I (इकाई–I)

2. Discuss scope of Financial management. 14

वित्तीय प्रबंधन के दायरे पर चर्चा कीजिए।

3. Explain various short-term sources of Finance. 14

वित्त के विभिन्न अल्पकालिक स्रोतों की व्याख्या कीजिए।

UNIT–II (इकाई–II)

4. Explain Net Present Value (NPV) method and Internal Rate of Return (IRR) Method of Capital budgeting. 14

पूंजी बजटिंग की नेट प्रेजेंट वैल्यू (एनपीवी) विधि और इंटरनल रेट ऑफ रिटर्न (आईआरआर) विधि की व्याख्या कीजिए।

5. A Company issues ₹20,00,000, 10% redeemable debentures at a discount of 5%. The cost of floatation is ₹50,000. The debentures are redeemable after 5 years. Calculate before-tax and after-tax cost of Debt assuming a Corporate tax rate of 30%. 14

एक कंपनी ₹20,00,000, 10% रिडीमेबल डिबेंचर 5% की छूट पर जारी करती है। डिबेंचर जारी करने की लागत ₹50,000 है। ये डिबेंचर 5 साल बाद रिडीम किए जा सकते हैं। 30% की कॉर्पोरेट टैक्स दर मानते हुए, कर-पूर्व और कर-पश्चात ऋण लागत की गणना कीजिए।

UNIT–III (इकाई–III)

6. Explain in detail operating and Financial leverage. 14

परिचालन और वित्तीय उत्तोलन की विस्तृत व्याख्या कीजिए।

7. What is Capital structure? Explain Net Income Approach and Net Operating Income Approach of Capital structure. 14

पूंजी संरचना क्या है? पूंजी संरचना के शुद्ध आय दृष्टिकोण और शुद्ध परिचालन आय दृष्टिकोण की व्याख्या कीजिए।

UNIT–IV (इकाई–IV)

8. Explain in detail relevance model of dividends. 14

लाभांश के प्रासंगिकता मॉडल की विस्तारपूर्वक व्याख्या कीजिए।

9. What is Working capital? Discuss nature and importance of Working capital. 14

कार्यशील पूंजी क्या है? कार्यशील पूंजी की प्रकृति और महत्व पर चर्चा कीजिए।

Roll No. .... Total Pages : 4

NBBA/M-26 **26038**

SEARCH ENGINE MARKETING

Paper–B23–UDM–602

Time Allowed : 3 Hours] [Maximum Marks : 70

Note : Attempt **five** questions in all, selecting **one** question from each Unit. Question No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई में से **एक** प्रश्न का चयन करते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या **1** अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Write short notes on the following : 4×3½=14

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए:

(a) Define Search Engine Marketing (SEM) and state its significance in Digital marketing.

सर्च इंजन मार्केटिंग (एसईएम) को परिभाषित करें और डिजिटल मार्केटिंग में इसके महत्व को बताएं।

(b) What is a Landing page? Mention any two elements of an effective landing page.

लैंडिंग पेज क्या होता है? एक प्रभावी लैंडिंग पेज के किन्हीं दो तत्वों का उल्लेख कीजिए।

(c) Explain the concept of Quality Score in PPC advertising.

पीपीसी विज्ञापन में क्वालिटी स्कोर की अवधारणा को समझाइए।

(d) What is Remarketing? How does it help businesses?

रीमार्केटिंग क्या है? यह व्यवसायों को कैसे लाभ पहुंचाता है?

UNIT–I (इकाई–I)

2. Explain the concept of Google Search and discuss how rule-based personalization works at internet scale. How does it influence user search results and marketing strategies? 14

गूगल सर्च की अवधारणा को समझाइए और बताइए कि इंटरनेट पर नियम–आधारित वैयक्तिकरण कैसे काम करता है। यह उपयोगकर्ता के खोज परिणामों और विपणन रणनीतियों को कैसे प्रभावित करता है?

3. Discuss the structure and working of Google Ads and Bing Ads. Critically evaluate the role of landing page optimization in improving campaign performance. 14

गूगल ऐड्स और बिंग ऐड्स की संरचना और कार्यप्रणाली पर चर्चा कीजिए। कैंपेन के प्रदर्शन को बेहतर बनाने में लैंडिंग पेज ऑप्टिमाइज़ेशन की भूमिका का आलोचनात्मक मूल्यांकन कीजिए।

UNIT–II (इकाई–II)

4. Explain the concept and functioning of PPC campaigns. Design a keyword segmentation strategy for an online clothing store using different match types and justify your approach. 14

पीपीसी कैंपेन की अवधारणा और कार्यप्रणाली को समझाइए। विभिन्न मैच प्रकारों का उपयोग करते हुए एक ऑनलाइन कपड़ों की दुकान के लिए कीवर्ड सेगमेंटेशन रणनीति तैयार कीजिए और अपने दृष्टिकोण को उचित ठहराइए।

5. What is Quality Score? Discuss its components and analyze how it impacts ad rank and cost-per-click? Suggest strategies to improve Quality Score in a competitive campaign. 14

क्वालिटी स्कोर क्या है? इसके घटकों पर चर्चा करें और विश्लेषण करें कि यह विज्ञापन रैंक और प्रति क्लिक लागत को कैसे प्रभावित करता है? प्रतिस्पर्धी अभियान में क्वालिटी स्कोर को बेहतर बनाने के लिए रणनीतियाँ सुझाएँ।

UNIT–III (इकाई–III)

6. Compare manual and automated bidding strategies in Google Ads. Under what conditions should a marketer prefer automated bidding over manual bidding? Support your answer with examples. 14

Google Ads में मैन्युअल और स्वचालित बिडिंग रणनीतियों की तुलना कीजिए। किन परिस्थितियों में एक मार्केटर को मैन्युअल बिडिंग के बजाय स्वचालित बिडिंग को प्राथमिकता देनी चाहिए? अपने उत्तर को उदाहरणों सहित स्पष्ट कीजिए।

7. Design a bid management plan for a startup with a limited budget. Discuss the use of CPA bidding, position preference and other features to maximize ROI. 14

सीमित बजट वाली स्टार्टअप कंपनी के लिए एक बिड मैनेजमेंट प्लान तैयार करें। ROI को अधिकतम करने के लिए CPA बिडिंग, पोजीशन प्रेफरेंस और अन्य विशेषताओं के उपयोग पर चर्चा कीजिए।

UNIT–IV (इकाई–IV)

8. Explain remarketing and mobile advertising strategies. How can businesses integrate both to improve conversion rates? 14

रीमार्केटिंग और मोबाइल विज्ञापन रणनीतियों की व्याख्या कीजिए। व्यवसाय रूपांतरण दरों को बेहतर बनाने के लिए इन दोनों को कैसे एकीकृत कर सकते हैं?

9. Discuss display and video advertising formats. Explain how marketers can optimize display network campaigns and effectively track conversions? 14

डिस्प्ले और वीडियो विज्ञापन प्रारूपों पर चर्चा कीजिए। समझाएं कि विपणक डिस्प्ले नेटवर्क अभियानों को कैसे अनुकूलित कर सकते हैं और रूपांतरणों को प्रभावी ढंग से कैसे ट्रैक कर सकते हैं?

Roll No. .... Total Pages : 4

NBBA/M-26 **26090**

WEB ANALYTICS

Paper–B23–UDM–604

Time Allowed : 3 Hours] [Maximum Marks : 70

Note : Attempt **five** questions in all, selecting **one** question from each Unit. Question No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई में से **एक** प्रश्न का चयन करते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या **1** अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के समान अंक हैं।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Write short notes on the following : $4 \times 3\frac{1}{2} = 14$

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए:

(a) Why is Web analytics needed?

वेब एनालिटिक्स की आवश्यकता क्यों है?

(b) What is a cookie in Web analytics?

वेब एनालिटिक्स में कुकी क्या है?

(c) What are random graphs?

रैंडम ग्राफ क्या होते हैं?

(d) Discuss web indexing in search engines.

सर्च इंजन में वेब इंडेक्सिंग पर चर्चा कीजिए।

UNIT–I (इकाई–I)

2. Explain the concept of Web Analytics. Describe in detail the complete Web Analytics process. Illustrate your answer with suitable examples. 14

वेब एनालिटिक्स की अवधारणा को समझाइए। वेब एनालिटिक्स की पूरी प्रक्रिया का विस्तारपूर्वक वर्णन कीजिए। उपयुक्त उदाहरणों के साथ अपने उत्तर को स्पष्ट कीजिए।

3. Discuss the following building block terms of Web Analytics with their importance in evaluating website performance : (a) Visit Characterization Terms (b) Content Characterization Terms and (c) Conversion Metrics. 14

वेबसाइट प्रदर्शन के मूल्यांकन में वेब एनालिटिक्स के निम्नलिखित मूलभूत शब्दों और उनके महत्व पर चर्चा कीजिए : (a) विज़िट कैरेक्टराइजेशन टर्म्स (b) कंटेंट कैरेक्टराइज़ेशन टर्म्स और (c) कन्वर्जन मेट्रिक्स।

UNIT–II (इकाई–II)

4. Define web beacons and explain how they function in capturing user activity on websites? Discuss their role in Digital marketing and analytics. 14

वेब बीकन को परिभाषित करें और समझाएँ कि वे वेबसाइटों पर उपयोगकर्ता की गतिविधियों को कैप्चर करने में किस प्रकार कार्य करते हैं? डिजिटल मार्केटिंग और एनालिटिक्स में उनकी भूमिका पर चर्चा कीजिए।

5. Explain the concept of panel-based measurement in competitive data analysis. Discuss how user panels are formed, how data is collected from them and the advantages of using panel-based approaches for understanding online behavior? 14

प्रतिस्पर्धी डेटा विश्लेषण में पैनल-आधारित मापन की अवधारणा को स्पष्ट कीजिए। उपयोगकर्ता पैनल कैसे बनते हैं, उनसे डेटा कैसे एकत्र किया जाता है, और ऑनलाइन व्यवहार को समझने के लिए पैनल-आधारित दृष्टिकोणों के उपयोग के लाभों पर चर्चा कीजिए?

UNIT–III (इकाई–III)

6. What is a real-time report in Web analytics? Explain its features, applications and importance in monitoring website performance and marketing campaigns. 14

वेब एनालिटिक्स में रीयल-टाइम रिपोर्ट क्या है? वेबसाइट के प्रदर्शन और मार्केटिंग अभियानों की निगरानी में इसकी विशेषताओं, अनुप्रयोगों और महत्व को स्पष्ट कीजिए।

7. Explain the concept of traffic source reports in Google Analytics. Discuss different types of traffic sources with examples. 14

गूगल एनालिटिक्स में ट्रैफिक स्रोत रिपोर्ट की अवधारणा को समझाइए। उदाहरणों सहित विभिन्न प्रकार के ट्रैफिक स्रोतों पर चर्चा कीजिए।

UNIT–IV (इकाई–IV)

8. Define online surveys in Web analytics. Discuss their design principles, advantages and challenges in collecting reliable user data. 14

वेब एनालिटिक्स में ऑनलाइन सर्वेक्षणों को परिभाषित कीजिए। विश्वसनीय उपयोगकर्ता डेटा एकत्र करने में उनके डिजाइन सिद्धांतों, लाभों और चुनौतियों पर चर्चा कीजिए।

9. What is Web crawling? Explain the architecture and working of a Web crawler with a diagrammatic flow. 14

वेब क्रॉलिंग क्या है? आरेखीय प्रवाह की सहायता से वेब क्रॉलर की संरचना और कार्यप्रणाली को समझाइए।