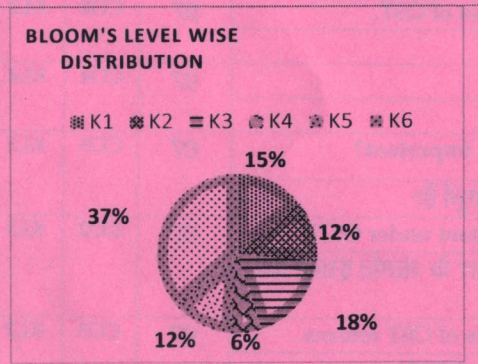
Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

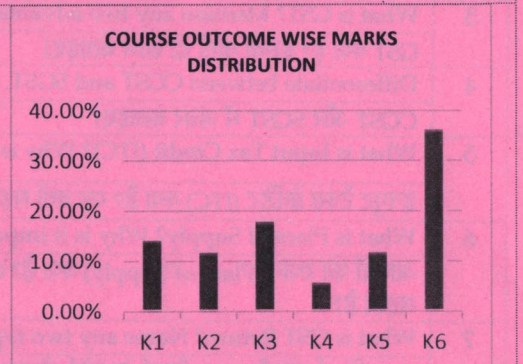
Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	Discuss the evolution of Indirect Tax system in India and critically examine the drawbacks of the Pre-GST regime. भारत में अप्रत्यक्ष कर प्रणाली के विकास की चर्चा कीजिए तथा GST से पूर्व की कर व्यवस्था की कमियों का समालोचनात्मक विश्लेषण कीजिए।	15	CO1	KL5
9	Explain in detail the structure of GST in India. Discuss its advantages and challenges. भारत में GST की संरचना का विस्तार से वर्णन कीजिए। इसके लाभों एवं चुनौतियों की भी चर्चा कीजिए।	15	CO2	KL5
10	Discuss Place of Supply rules and differentiate between Intra-State and Inter-State supply with examples. आपूर्ति के स्थान (Place of Supply) के नियमों की व्याख्या कीजिए तथा आंतरिक राज्य आपूर्ति (Intra-State Supply) और अंतर्राज्यीय आपूर्ति (Inter-State Supply) में उदाहरण सहित अंतर स्पष्ट कीजिए।	15	CO2	KL4
11	Explain the provisions relating to determination of Value of Supply and GST liability with practical illustrations. आपूर्ति के मूल्य (Value of Supply) के निर्धारण से संबंधित प्रावधानों की व्याख्या कीजिए तथा GST देयता को व्यावहारिक उदाहरणों सहित समझाइए।	15	CO5	KL3

CO- Course Outcomes, **KL-** Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	The students will be able to get a holistic approach to indirect taxation in day to day activities of business and personal transactions.
	CO2	The students will be able understand and plan business transactions with a taxation perspective.
	CO3	The student will be able to work a GST consultant.
	CO4	Students will be able to understand that how indirect tax has been levied on Goods as well as services.
	CO5	Students will be able to analyze the registration and audit process.

GRAPHICAL REPRESENTATION





ARKA JAIN University
Jharkhand

NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY

[01-05-2026]
END SEM EXAMINATION
School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	**Bachelor of Business Administration**		
Subject Name (विषय)	**Goods and Service Tax**	**Session (सत्र)**	**Even, 2025-26**
Semester (सेमेस्टर)	**VI**	**Year (वर्ष)**	**April, 2026**

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे।
अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; **don't Write on the 1st Page Backside**
- **Answer all Questions of Section A (Compulsory)**
- **Answer Any Four out of Six of Section B**
- **Answer Any Two out of Four of Section C**
- **You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.**
- **Possession of Mobile Phones** or any kind of **Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student** will comes under **Unfair Means** and will **Result** in the **Cancellation of the Papers**.

- **दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें**
- **सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है**
- **सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें**
- **सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें**
- **आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।**
- **मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध है, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।**

Knowledge Level (KL)	**K1 :** Remembering	**K3 :** Applying	**K5 :** Evaluating
	K2 : Understanding	**K4 :** Analysing	**K6 :** Creating

Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	What is an Indirect Tax? A. Tax paid directly to the government by a person B. Tax collected by one person and paid by another C. Tax on income D. Tax on salary अप्रत्यक्ष कर क्या है? ए. वह कर जो व्यक्ति सीधे सरकार को देता है बी. वह कर जो एक व्यक्ति द्वारा वसूला जाता है और दूसरे द्वारा दिया जाता है सी. आय पर कर	01	CO1	KL1

	डी. वेतन पर कर			
ii	Which of the following is a feature of indirect tax? A. Paid only by rich people B. Cannot be shifted C. Tax burden can be shifted D. Collected only once निम्नलिखित में से अप्रत्यक्ष कर की कौन-सी विशेषता है? ए. केवल अमीर लोगों द्वारा दिया जाता है बी. स्थानांतरित नहीं किया जा सकता सी. कर का भार स्थानांतरित किया जा सकता है डी. केवल एक बार वसूला जाता है	01	CO1	KL2
iii	Which of the following is a Direct Tax? A. GST B. Customs Duty C. Income Tax D. Excise Duty निम्नलिखित में से कौन-सा प्रत्यक्ष कर है? ए. GST बी. सीमा शुल्क सी. आयकर डी. उत्पाद शुल्क	01	CO1	KL1
iv	Which of the following existed before GST? A. GST B. Service Tax C. IGST D. CGST निम्नलिखित में से कौन-सा कर GST से पहले अस्तित्व में था? ए. GST बी. सेवा कर सी. IGST डी. CGST	01	CO4	KL1
v	A major drawback of the Pre-GST system was: A. Simple tax system B. Multiple taxes C. One nation one tax D. Uniform rates GST से पहले की कर प्रणाली की एक प्रमुख कमी क्या थी? ए. सरल कर प्रणाली बी. अनेक कर सी. एक देश एक कर डी. समान दरें	01	CO4	KL2
vi	What does GST stand for? A. General Sales Tax B. Goods and Service Tax C. Goods and Services Tax D. Government Sales Tax GST का पूर्ण रूप क्या है? ए. सामान्य बिक्री कर बी. वस्तु और सेवा कर सी. वस्तु एवं सेवा कर डी. सरकारी बिक्री कर	01	CO4	KL1
vii	One advantage of GST is: A. Double taxation B. Cascading effect C. Uniform tax system D. Complex structure GST का एक लाभ क्या है? ए. दोहरा कराधान बी. करों का प्रभाव सी. एक समान कर प्रणाली डी. जटिल संरचना	01	CO2	KL2
viii	What is CGST? A. Tax collected by State Government B. Tax collected by Central Government C. Tax on imports D. Tax on exports CGST क्या है? ए. राज्य सरकार द्वारा वसूला गया कर बी. केंद्र सरकार द्वारा वसूला गया कर सी. आयात पर कर डी. निर्यात पर कर	01	CO4	KL1
ix	SGST is collected by: A. Central Government B. State Government C. Local Authority D. Foreign Government SGST किसके द्वारा वसूला जाता है? ए. केंद्र सरकार बी. राज्य सरकार सी. स्थानीय निकाय डी. विदेशी सरकार	01	CO4	KL1
x	IGST is applicable on: A. Intra-state supply B. Inter-state supply C. Local sales D. Village sales IGST कब लागू होता है? ए. राज्य के भीतर आपूर्ति पर बी. अंतर्राज्यीय आपूर्ति पर सी. स्थानीय बिक्री पर डी. गाँव की बिक्री पर	01	CO2	KL2
xi	What is Input Tax Credit (ITC)? A. Tax paid on income B. Credit of tax paid on purchases C. Extra tax paid D. Tax penalty इनपुट टैक्स क्रेडिट (ITC) क्या है? ए. आय पर दिया गया कर बी. खरीद पर दिए गए कर का क्रेडिट सी. अतिरिक्त कर भुगतान डी. कर जुर्माना	01	CO3	KL2
xii	What is an E-Way Bill? A. Tax return form B. Bill for electricity C. Document for movement of goods D. Bank statement ई-वे बिल क्या है? ए. कर रिटर्न फॉर्म बी. बिजली का बिल सी. माल के परिवहन हेतु दस्तावेज डी. बैंक स्टेटमेंट	01	CO3	KL1

Section B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)

सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
2	What is Indirect Tax? Explain any two of its features. अप्रत्यक्ष कर क्या है? इसकी कोई दो विशेषताएँ समझाइए।	07	CO1	KL2
3	What is GST? Mention any two advantages of GST. GST क्या है? इसके कोई दो लाभ बताइए।	07	CO2	KL2
4	Differentiate between CGST and SGST. CGST और SGST में अंतर बताइए।	07	CO4	KL4
5	What is Input Tax Credit (ITC)? Why is it important? इनपुट टैक्स क्रेडिट (ITC) क्या है? यह क्यों महत्वपूर्ण है?	07	CO3	KL3
6	What is Place of Supply? Why is it important under GST? आपूर्ति का स्थान (Place of Supply) क्या है? GST के अंतर्गत इसका क्या महत्व है?	07	CO2	KL3
7	What is GST Return? Name any two types of GST returns. GST रिटर्न क्या है? GST रिटर्न के कोई दो प्रकार बताइए।	07	CO3	KL2

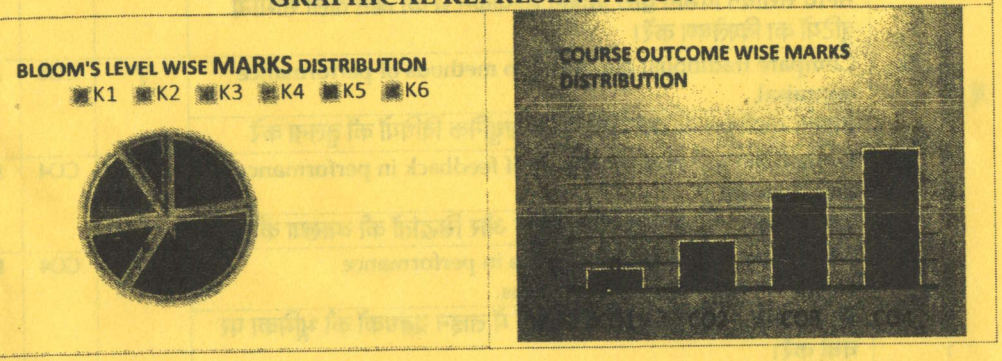
Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

Q. No	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	Critically evaluate the concept, methodology, advantages and disadvantages of 360-degree feedback system. 360-डिग्री फीडबैक सिस्टम की अवधारणा, कार्यप्रणाली, लाभ और हानियों का आलोचनात्मक मूल्यांकन करें।	15	CO5	KL5
9	Analyze the challenges of linking performance with reward and suggest a suitable pay band system. प्रदर्शन को पुरस्कार से जोड़ने की चुनौतियों का विश्लेषण करें और एक उपयुक्त वेतनमान प्रणाली का सुझाव दें।	15	CO4	KL5
10	Evaluate the effectiveness of performance appraisal methods used for bureaucrats and suggest improvements. नौकरशाहों के लिए उपयोग की जाने वाली प्रदर्शन मूल्यांकन विधियों की प्रभावशीलता का मूल्यांकन करें और सुधारों का सुझाव दें।	15	CO5	KL5
11	Design a performance appraisal system incorporating feedback mechanisms and modern appraisal tools. फीडबैक तंत्र और आधुनिक मूल्यांकन उपकरणों को शामिल करते हुए एक प्रदर्शन मूल्यांकन प्रणाली डिजाइन करें।	15	CO4	KL6

CO- Course Outcomes, **KL**- Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	To understand the concepts, principles and process of performance management. KL are KL1 to KL6 as per the Bloom's Taxonomy
	CO2	To develop an understanding of how to assess the performance of employees.
	CO3	To understand the biases in Appraisal
	CO4	To familiarize with the levels, tools and techniques involved
	CO5	Understand all the modern methods of Appraisal

GRAPHICAL REPRESENTATION



JGI **ARKA JAIN University** Jharkhand | NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY

[07-05-2026]
END SEM EXAMINATION
School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Business Administration		
Subject Name (विषय)	Performance Management and Appraisal System	Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	VI	Year (वर्ष)	April, 2026

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे। अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; don't Write on the 1st Page Backside
- **Answer all Questions of Section A (Compulsory)**
- **Answer Any Four out of Six of Section B**
- **Answer Any Two out of Four of Section C**
- **You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.**
- **Possession of Mobile Phones** or any kind of **Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student** will comes under **Unfair Means** and will **Result** in the **Cancellation of the Papers**.

- **दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें**
- **सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है**
- **सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें**
- **सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें**
- **आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।**
- **मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध हैं, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।**

Knowledge Level (KL)	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	Performance Management primarily aims at: (a) Punishing employees (b) Improving organizational performance (c) Increasing workload (d) Reducing communication परफॉर्मेंस मैनेजमेंट का मुख्य उद्देश्य क्या है? (ए) कर्मचारियों को दंड देना (बी) संगठनात्मक प्रदर्शन में सुधार करना (सी) कार्यभार बढ़ाना (डी) संचार कम करना	01	CO1	KL1
ii	Which of the following is a principle of Performance Management? (a) Bias (b) Transparency (c) Secrecy (d) Rigidity	01	CO1	KL1

	निम्न में से कौन सा सिद्धांत है? (ए) पक्षपात (बी) पारदर्शिता (सी) गोपनीयता (डी) कठोरता			
iii	Performance Appraisal is: (a) Informal discussion (b) Systematic evaluation of employee performance (c) Employee punishment system (d) Salary structure परफॉर्मेंस अप्रेज़ल क्या है? (ए) अनौपचारिक चर्चा (बी) व्यवस्थित मूल्यांकन (सी) दंड प्रणाली (डी) वेतन संरचना	1	CO2	KL1
iv	Which is a traditional method of appraisal? (a) 360-degree feedback (b) MBO (c) Ranking method (d) Assessment center कौन पारंपरिक विधि है? (ए) 360 फीडबैक (बी) MBO (सी) रैंकिंग (डी) असेसमेंट सेंटर	1	CO5	KL1
v	360-degree feedback involves: (a) Only supervisor feedback (b) Only peer feedback (c) Multiple sources of feedback (d) Customer complaints only 360 डिग्री फीडबैक में शामिल है: (ए) एक स्रोत (बी) अनेक स्रोत (सी) केवल ग्राहक (डी) केवल प्रबंधक	1	CO4	KL2
vi	A key aim of performance management is: (a) Termination (b) Development of employees (c) Ignoring performance (d) Increasing hierarchy मुख्य उद्देश्य है: (ए) सेवा समाप्ति (बी) विकास (सी) अनदेखी (डी) नियंत्रण	1	CO1	KL1
vii	Feedback in appraisal helps in: (a) Confusion (b) Performance improvement (c) Conflict creation (d) Delay in work फीडबैक का उपयोग: (ए) भ्रम (बी) सुधार (सी) विवाद (डी) देरी	1	CO4	KL1
viii	Halo effect is a type of: (a) Reward (b) Bias (c) Training (d) Promotion हेलो इफेक्ट है: (ए) पुरस्कार (बी) पक्षपात (सी) प्रशिक्षण (डी) पदोन्नति	1	CO3	KL1
ix	Pay band refers to: (a) Fixed salary (b) Salary range for a job (c) Bonus only (d) Incentives only पे बैंड क्या है? (ए) निश्चित वेतन (बी) वेतन सीमा (सी) बोनस (डी) प्रोत्साहन	1	CO4	KL2
x	One purpose of performance appraisal is: (a) Employee demotivation (b) Performance evaluation (c) Increasing errors (d) Reducing output उद्देश्य है: (ए) प्रेरणा कम करना (बी) मूल्यांकन (सी) त्रुटि बढ़ाना (डी) उत्पादन घटाना	1	CO2	KL1
xi	Constructive feedback is: (a) Negative criticism (b) Helpful and improvement-oriented feedback (c) Ignoring mistakes (d) Punishment रचनात्मक फीडबैक: (ए) आलोचना (बी) सुधार हेतु (सी) अनदेखी (डी) दंड	1	CO4	KL2
xii	A disadvantage of 360-degree feedback is: (a) Comprehensive review (b) Bias from multiple sources (c) Better communication (d) Improved teamwork 360 डिग्री फीडबैक का नुकसान है: (ए) समीक्षा (बी) पक्षपात (सी) संचार (डी) टीमवर्क	1	CO5	KL2

Section B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)

सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No	QUESTIONS	Marks	COs	KL
2	Explain the aims and principles of Performance Management System. परफॉर्मेंस मैनेजमेंट उद्देश्यों और सिद्धांतों की व्याख्या करें।	7	CO1	KL2
3	Discuss the process of Performance Appraisal in detail. परफॉर्मेंस अप्रेज़ल प्रक्रिया का वर्णन करें।	7	CO2	KL2
4	Analyze the common mistakes made by HR in performance appraisal. मानव संसाधन विभाग द्वारा प्रदर्शन मूल्यांकन में की जाने वाली सामान्य त्रुटियों का विश्लेषण करें।	7	CO3	KL4
5	Compare traditional and modern methods of performance appraisal. प्रदर्शन मूल्यांकन की पारंपरिक और आधुनिक विधियों की तुलना करें	7	CO5	KL4
6	Explain the role and principles of feedback in performance management. प्रदर्शन प्रबंधन में फीडबैक की भूमिका और सिद्धांतों की व्याख्या कीजिए।	7	CO4	KL2
7	Discuss the role of line managers in performance management and reward systems. प्रदर्शन प्रबंधन और पुरस्कार प्रणालियों में लाइन प्रबंधकों की भूमिका पर चर्चा करें।	7	CO4	KL3

JGI ARKA JAIN University Jharkhand | NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY			[05-05-2026] END SEM EXAMINATION School of Commerce and Management
Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Business Administration		
Subject Name (विषय)	Banking Concepts and Practices	Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	VI	Year (वर्ष)	April, 2026
Time: 3 Hour Max. Marks : 70 (समय: अधिकतम 3 घंटे। अंक : 70)	• Start writing from 2nd page onwards; don't Write on the 1st Page Backside • Answer all Questions of Section A (Compulsory) • Answer Any Four out of Six of Section B • Answer Any Two out of Four of Section C • You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language. • Possession of Mobile Phones or any kind of Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student will come under Unfair Means and will Result in the Cancellation of the Paper. --- • दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें • सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है • सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें • सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें • आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं। • मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध है, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।		
Knowledge Level (KL)	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	When was the Reserve Bank of India established? a) 1947 b) 1935 c) 1969 d) 1991 भारतीय रिजर्व बैंक की स्थापना कब हुई थी? ए) 1947 बी) 1935 सी) 1969 डी) 1991	01	CO1	K1
ii	Which of the following is a primary function of a bank? a) Insurance b) Accepting deposits c) Selling goods d) Tax collection ए) बीमा बी) जमा स्वीकार करना	01	CO2	K1 K2

	सी) सामान बेचना डी) कर संग्रहण			
iii	From where did the word "bank" originate? a) Anglo-Saxon b) Latin c) Italian d) Greek "बैंक" शब्द की उत्पत्ति कहाँ से हुई? ए) एंग्लो-सेक्सन बी) लैटिन सी) इतालवी डी) ग्रीक	01	CO1	
iv	What type of account typically earns interest but has withdrawal limits? a) Current Account Deposit b) Savings Account c) Fixed d) Overdraft किस प्रकार के खाते पर आमतौर पर ब्याज मिलता है लेकिन निकासी की सीमाएँ होती हैं? ए) चालू खाता बी) बचत खाता सी) सावधि जमा खाता डी) ओवरड्राफ्ट	01	CO1	K K K
v	What service do banks offer for the safe storage of valuables? a) Foreign Exchange b) Safe Custody c) Cash Credit d) Term Loan बैंकों द्वारा कीमती सामानों के सुरक्षित भंडारण के लिए कौन सी सेवा प्रदान की जाती है? ए) विदेशी मुद्रा बी) सुरक्षित संरक्षण सी) नकद क्रेडिट डी) टर्म लोन	01	CO1 CO3	K1 K2
vi	Which of the following is a type of short-term credit? a) Overdraft b) Fixed Deposit c) Recurring Deposit d) Term Loan निम्नलिखित में से कौन सा एक प्रकार का अल्पकालिक ऋण है? ए) ओवरड्राफ्ट बी) सावधि जमा सी) आवर्ती जमा डी) टर्म लोन	01	CO1 CO2	K1 K2
vii	What does KYC stand for in banking? a) Know Your Cash b) Know Your Customer c) Keep Your Cash d) Keep Your Customer बैंकिंग में KYC का क्या अर्थ है? ए) अपने पैसे जानो बी) अपने ग्राहक को जानो सी) अपने पैसे रखो डी) अपने ग्राहक को रखो	01	CO1 CO3	K1 K2 K3
viii	What is issued to record transactions for an account? a) Loan Statement b) Pass Book c) Cheque Book d) Fixed Deposit Receipt खाता लेनदेन को रिकॉर्ड करने के लिए क्या जारी किया जाता है? ए) ऋण विवरण बी) पासबुक सी) चेक बुक डी) सावधि जमा रसीद	01	CO2	K1 K2
ix	What document is NOT typically required for opening a bank account? a) Proof of Residence b) Introduction c) Employment Contract d) Application Form बैंक खाता खोलने के लिए किस दस्तावेज़ की आवश्यकता नहीं होती है? ए) निवास का प्रमाण बी) परिचय	01	CO1 CO3	K1 K2 K3

	सी) रोजगार अनुबंध डी) आवेदन पत्र			
x	What is the main purpose of Electronic Funds Transfer (EFT)? a) To send physical cash b) To transfer money via telecommunication c) To transfer money electronically from one account to another d) To issue money orders इलेक्ट्रॉनिक फंड ट्रांसफर (EFT) का मुख्य उद्देश्य क्या है? ए) भौतिक नकद भेजना बी) दूरसंचार के माध्यम से पैसे स्थानांतरित करना सी) एक खाते से दूसरे खाते में पैसे इलेक्ट्रॉनिक रूप से स्थानांतरित करना डी) मनी ऑर्डर जारी करना	01	CO1 CO4	K1 K2
xi	How does a banker's cheque differ from a personal cheque? a) It has a longer validity b) It is drawn on the bank's funds c) It requires a signature d) It is issued only for local transactions बैंकर के चेक और व्यक्तिगत चेक में क्या अंतर है? ए) इसकी वैधता अधिक होती है बी) बैंक के फंड पर जारी किया गया होता है सी) इसे हस्ताक्षर की आवश्यकता होती है डी) इसे केवल स्थानीय लेनदेन के लिए जारी किया जाता है	01	CO1 CO4	K1 K2
xii	In which year National Housing Bank (NHB) was established? a) 1988 b) 1991 c) 1995 d) 2000 राष्ट्रीय आवास बैंक की स्थापना किस वर्ष में हुई थी? ए) 1988 बी)1991 सी) 1995 डी) 2000	01	CO1 CO5	K1 K2

ection B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)

सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

	QUESTIONS	Marks	COs	KL
	How did banking practices evolve in India from ancient times to the modern era? भारत में प्राचीन काल से आधुनिक युग तक बैंकिंग प्रथाओं का विकास कैसे हुआ?	07	CO1 CO2	K1 K2 K4
	What is a demand deposit? Can you explain its characteristics? डिमांड डिपॉजिट क्या है? इसकी विशेषताओं को समझा सकते हैं?	07	CO1 CO2 CO3	K1 K2 K4
	What types of loans can banks grant, and what is the difference between term loans and short-term credit? बैंक कौन से प्रकार के ऋण प्रदान कर सकते हैं, और अवधि ऋण और अल्पकालिक क्रेडिट के बीच क्या अंतर है?	07	CO1 CO2 CO4	K1 K2 K3

5	What are Non-Banking Financial Institutions (NBFIs) and their role in the Indian economy? गैर-बैंकिंग वित्तीय संस्थान क्या हैं और भारतीय अर्थव्यवस्था में इनकी भूमिका क्या है?	07	CO1 CO5
6	What are "No Frills" accounts, and how do they differ from regular accounts? "नो फ्रिल्स" खाते क्या हैं, और ये सामान्य खातों से कैसे भिन्न हैं?	07	CO1 CO2 CO3
7	How do bankers' cheques work, and what are their advantages? बैंकर्स चेक कैसे कार्य करते हैं, और इसके क्या लाभ होते हैं?	07	CO1 CO2 CO4

Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Mar

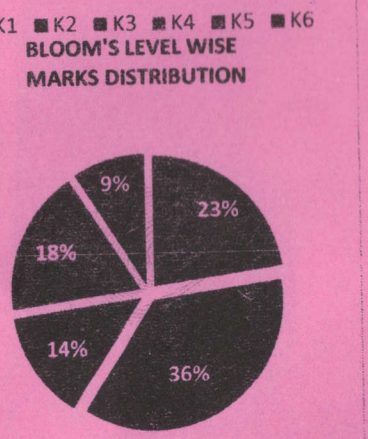
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

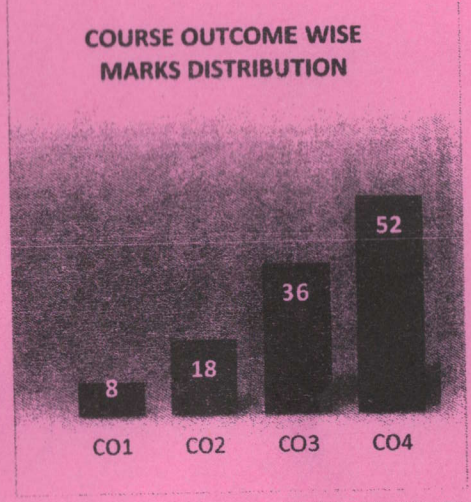
Q No.	QUESTION	Marks	CO
8	What are agency functions of banks, and how do they facilitate transactions for their customers? Explain the payment and collection of cheques, bills, and promissory notes, and the execution of standing instructions. बैंकों के एजेंसी कार्य क्या हैं, और वे अपने ग्राहकों के लिए लेनदेन को कैसे सरल बनाते हैं? चेक, बिल और प्रॉमिसरी नोट्स का भुगतान और संग्रह, और स्थायी निर्देशों का निष्पादन समझाएं।	15	CO1 CO2 CO4
9	What is the procedure for closing a deposit account and transferring it to another branch? Identify the necessary documentation and steps involved, and discuss any potential challenges faced during this process. एक जमा खाता बंद करने और इसे दूसरी शाखा में स्थानांतरित करने की प्रक्रिया क्या है? आवश्यक दस्तावेजों और संलिप्त कदमों की पहचान करें, और इस प्रक्रिया के दौरान संभावित चुनौतियों पर चर्चा करें।	15	CO1 CO2 CO3
10	What is a mail transfer, and what are its applications in modern banking? Discuss the reliability and potential risks associated with mail transfers as a method of remittance. मेल ट्रांसफर क्या है, और इसका आधुनिक बैंकिंग में क्या उपयोग है? धन हस्तांतरण की इस विधि से संबंधित विश्वसनीयता और संभावित जोखिमों पर चर्चा करें।	15	CO1 CO2 CO4
11	Define mutual funds and explain their operational mechanism. What are the various types of mutual funds available in India? Discuss the present position of mutual funds in the financial market and their importance to individual and institutional investors. म्यूचुअल फंड को परिभाषित करें और इसके संचालन तंत्र को समझाएं। भारत में उपलब्ध विभिन्न प्रकार के म्यूचुअल फंड कौन से हैं? वित्तीय बाजार में म्यूचुअल फंड की वर्तमान स्थिति और व्यक्तिगत तथा संस्थागत निवेशकों के लिए उनके महत्व पर चर्चा करें।	15	CO1 CO2 CO5

)- Course Outcomes, **KL**- Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	Gain an overview on the concept and evolution of banking system
	CO2	Develop an idea on the different types of functions performed by a bank
	CO3	To get a brief idea on the procedure of opening and operating a deposit account
	CO4	To know about the different methods of remittances
	CO5	To get an overview of some key concepts like mutual funds, housing finance, international banking, multinational banking, etc

GRAPHICAL REPRESENTATION





"FreshlySip जूस" के लिए वितरण विस्तार (Expanding Distribution for FreshlySip Juices)

पृष्ठभूमि (Background):

FreshSip एक मध्यम आकार की भारतीय पेय पदार्थ कंपनी है जो पैकेज्ड फलों के जूस का उत्पादन करती है। इसकी मजबूत उपस्थिति शहरी बाजारों जैसे दिल्ली, मुंबई और बेंगलुरु में सुपरमार्केट और आधुनिक रिटेल चैनलों के माध्यम से है।

हालांकि, कंपनी अब अपने बाजार हिस्से को बढ़ाने के लिए टियर-2 शहरों और ग्रामीण क्षेत्रों में विस्तार करना चाहती है।

चुनौती (The Challenge):

अच्छा उत्पाद और प्रतिस्पर्धी मूल्य होने के बावजूद, FreshSip को ग्रामीण वितरण में कठिनाइयों का सामना करना पड़ रहा है। कंपनी मुख्य रूप से दो-स्तरीय वितरण चैनल पर निर्भर है।

हालांकि, कई समस्याएँ सामने आई हैं:

- वितरक उच्च परिवहन लागत और कम मार्जिन के कारण दूरस्थ गांवों में सेवा देने के इच्छुक नहीं हैं।
- ग्रामीण क्षेत्रों के खुदरा विक्रेता उन स्थानीय ब्रांडों को प्राथमिकता देते हैं जो अधिक क्रेडिट अवधि प्रदान करते हैं।
- FreshlySip का विक्रय बल सीमित है और व्यापक भौगोलिक क्षेत्र को प्रभावी ढंग से कवर नहीं कर पा रहा है।
- प्रतिस्पर्धी कंपनियाँ डायरेक्ट वैन सेल्स और सब-स्टॉकिस्ट का उपयोग कर रही हैं, जिससे उनकी पहुँच बढ़ रही है।

प्रश्न:

ग्रामीण बाजार में विस्तार के लिए एक उपयुक्त वितरण रणनीति सुझाइए।

ARKA JAIN University
Jharkhand

NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY

[05-05-2026]
END SEM EXAMINATION
School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	**Bachelor of Business Administration**		
Subject Name (विषय)	**Sales and Distribution Management**	**Session (सत्र)**	**Even, 2025-26**
Semester (सेमेस्टर)	**VI**	**Year (वर्ष)**	**April, 2026**

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे।
अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; don't Write on the 1st Page Backside
- **Answer all Questions of Section A (Compulsory)**
- **Answer Any Four out of Six of Section B**
- **Answer Any Two out of Four of Section C**
- **You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.**
- **Possession of Mobile Phones or any kind of Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student will comes under Unfair Means and will Result in the Cancellation of the Papers.**

- **दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें**
- **सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है**
- **सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें**
- **सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें**
- **आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।**
- **मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध हैं, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।**

Knowledge Level (KL)	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	Sales management evolved primarily due to: a) Increase in production b) Competition and market expansion c) Government policies d) Technological failure विक्रय प्रबंधन का विकास मुख्यतः किस कारण हुआ? ए) उत्पादन में वृद्धि बी) प्रतिस्पर्धा और बाजार विस्तार सी) सरकारी नीतियाँ डी) तकनीकी विफलता	01	CO1	K1
ii	Relationship selling focuses on: a) One-time sale b) Long-term customer relationship c) Price cutting d) Mass selling	01	CO3	K2

	रिलेशनशिप सेलिंग (Relationship Selling) किस पर केंद्रित होती है? ए) एक बार की बिक्री बी) दीर्घकालिक ग्राहक संबंध सी) मूल्य में कमी डी) बड़े पैमाने पर बिक्री			
iii	Qualitative forecasting includes: a) Trend analysis b) Expert opinion c) Regression d) Time series गुणात्मक पूर्वानुमान (Qualitative Forecasting) में क्या शामिल होता है? ए) प्रवृत्ति विश्लेषण बी) विशेषज्ञ की राय सी) प्रतिगमन डी) समय श्रृंखला	01	CO2	K3
iv	Sales quota is: a) Salary b) Target assigned to salesperson c) Bonus d) Profit विक्रय कोटा (Sales Quota) क्या है? ए) वेतन बी) विक्रेता को दिया गया लक्ष्य सी) बोनस डी) लाभ	01	CO1	K1
v	Sales planning ensures: a) Random selling b) Organized selling c) No targets d) No control विक्रय योजना (Sales Planning) क्या सुनिश्चित करती है? ए) अनियमित बिक्री बी) संगठित बिक्री सी) कोई लक्ष्य नहीं डी) कोई नियंत्रण नहीं	01	CO4	K4
vi	Training improves: a) Cost b) Skills c) Loss d) Conflict प्रशिक्षण (Training) किसमें सुधार करता है? ए) लागत बी) कौशल सी) हानि डी) संघर्ष	01	CO3	K2
vii	Sales audit evaluates: a) Product b) Sales performance c) HR d) Finance विक्रय ऑडिट (Sales Audit) क्या मूल्यांकन करता है? ए) उत्पाद बी) विक्रय प्रदर्शन सी) मानव संसाधन डी) वित्त	01	CO5	K5
viii	Marketing audit is: a) Financial audit b) HR audit c) Review of marketing activities d) Legal audit मार्केटिंग ऑडिट (Marketing Audit) क्या है? ए) वित्तीय ऑडिट बी) मानव संसाधन ऑडिट सी) विपणन गतिविधियों की समीक्षा डी) कानूनी ऑडिट	01	CO2	K2
ix	Value addition in distribution means: a) Increasing utility b) Increasing cost c) Reducing price d) None वितरण में मूल्य संवर्धन का क्या अर्थ है? ए) उपयोगिता में वृद्धि बी) लागत में वृद्धि सी) मूल्य में कमी डी) कोई नहीं	01	CO2	K2
x	Ideal channel structure ensures: a) High cost b) Delay c) Conflict d) Efficiency आदर्श चैनल संरचना (Ideal Channel Structure) क्या सुनिश्चित करती है? ए) उच्च लागत बी) विलंब सी) संघर्ष डी) दक्षता	01	CO4	K4
xi	Channel power refers to: a) Electricity b) Price c) Ability to influence members d) Product चैनल पावर (Channel Power) से क्या अभिप्राय है? ए) बिजली बी) मूल्य सी) सदस्यों को प्रभावित करने की क्षमता डी) उत्पाद	01	CO2	K2
xii	Channel design is based on: a) Customer needs b) Cost c) Product d) All of the above चैनल डिजाइन (Channel Design) किस पर आधारित होता है? ए) ग्राहक की आवश्यकताएँ बी) लागत सी) उत्पाद डी) उपरोक्त सभी	01	CO2	K3

Section B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)
सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KLs
2	Explain the changing role of a sales force in the current market situation. वर्तमान बाजार परिस्थितियों में विक्रय बल (Sales Force) की बदलती भूमिका को समझाइए।	07	CO3	K2
3	Describe methods of sales forecasting and indicate the advantages and disadvantages. विक्रय पूर्वानुमान (Sales Forecasting) की विधियों का वर्णन कीजिए तथा उनके लाभ एवं हानियों को स्पष्ट कीजिए।	07	CO2	K4
4	What is a sales budget? What is the typical process followed by a company to prepare its sales budget? विक्रय बजट (Sales Budget) क्या है? किसी कंपनी द्वारा विक्रय बजट तैयार करने की सामान्य प्रक्रिया क्या होती है?	07	CO1	K2
5	Explain all the functions of intermediaries. मध्यस्थों (Intermediaries) के सभी कार्यों को समझाइए।	07	CO2	K3
6	What are the main areas that give rise to channel conflicts? Explain them in brief. वितरण चैनल में उत्पन्न होने वाले संघर्ष (Channel Conflict) के प्रमुख क्षेत्रों क्या हैं? उन्हें संक्षेप में समझाइए।	07	CO4	K4
7	Explain the various stages of personal selling process. व्यक्तिगत विक्रय (Personal Selling) की विभिन्न अवस्थाओं/चरणों को समझाइए।	07	CO2	K3

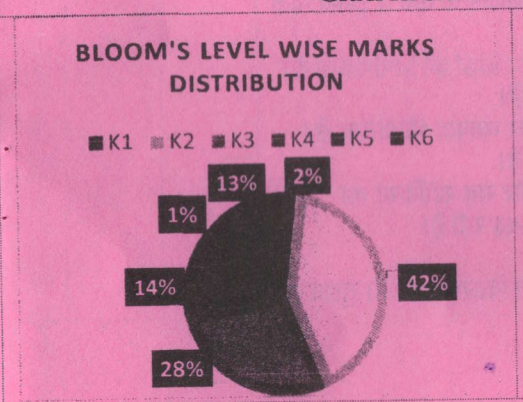
Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

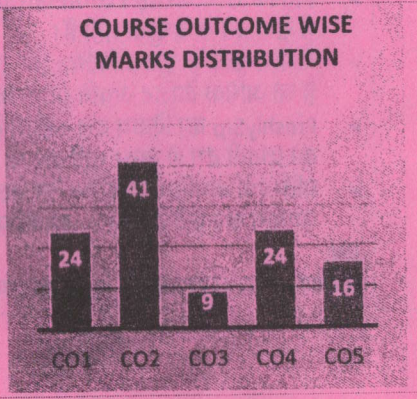
Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	Discuss how effective sales strategies and distribution channels contribute to organizational success. यह चर्चा कीजिए कि प्रभावी विक्रय रणनीतियाँ (Sales Strategies) और वितरण चैनल (Distribution Channels) किस प्रकार संगठन की सफलता में योगदान करते हैं।"	15	CO1	K2
9	What are the major stages in sales force staffing process? विक्रय बल (Sales Force) की नियुक्ति प्रक्रिया के प्रमुख चरण कौन-कौन से हैं?	15	CO5	K2
10	Describe the role of distribution management in the marketing mix. विपणन मिश्रण (Marketing Mix) में वितरण प्रबंधन (Distribution Management) की भूमिका का वर्णन कीजिए।	15	CO2	K3
11	Expanding Distribution for "FreshlySip Juices" Background: FreshSip is a mid-sized Indian beverage company that produces packaged fruit juices. It has a strong presence in urban markets like Delhi, Mumbai, and Bangalore through supermarkets and modern retail chains. However, the company is now aiming to expand into Tier-2 and rural markets to increase its market share. The Challenge: Despite having a good product and competitive pricing, FreshSip is facing difficulties in rural distribution. The company relies mainly on a two-level distribution channel However, several issues have emerged: ➢ Distributors are unwilling to serve remote villages due to high transportation costs and low margins ➢ Retailers in rural areas prefer local brands that offer higher credit periods ➢ FreshSip's sales force is limited and cannot effectively cover a wide geographic area ➢ Competitors are using direct van sales and sub-stockists, increasing their reach **Question:** Suggest a suitable distribution strategy for rural market expansion.	15	CO4	K6

CO- Course Outcomes, **KL**- Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	The purpose of this course is to acquaint the students with the concepts which are helpful in developing and managing sales force and marketing channels so as to gain competitive advantage.
	CO2	The course is designed to familiarize students with the concepts, techniques and the practical aspects of the key decision making variables in distribution channel management.
	CO3	Recognize and demonstrate the significant responsibilities of sales person as a key individual.
	CO4	Describe and Formulate strategies to effectively manage company's sales operations
	CO5	Evaluate the role of Sales manager and his/ her responsibilities in recruiting, motivating, managing and leading sales team

GRAPHICAL REPRESENTATION





JGI	**ARKA JAIN University** Jharkhand	NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY	[05-05-2026] END SEM EXAMINATION School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Business Administration		
Subject Name (विषय)	Training and Development	Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	VI	Year (वर्ष)	April, 2026

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे।
अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; don't Write on the 1st Page Backside
- Answer all Questions of Section A (Compulsory)
- Answer Any Four out of Six of Section B
- Answer Any Two out of Four of Section C
- You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.
- Possession of Mobile Phones or any kind of Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student will comes under Unfair Means and will Result in the Cancellation of the Papers.

- दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें
- सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है
- सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें
- सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें
- आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।
- मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध है, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।

Knowledge Level (KL)	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	Training is best defined as: a. A lifelong learning process b. A short-term process to improve skills c. A theoretical concept only d. A form of punishment प्रशिक्षण का सबसे उपयुक्त अर्थ है: ए. आजीवन सीखने की प्रक्रिया बी. कौशल सुधार के लिए अल्पकालिक प्रक्रिया सी. केवल सैद्धांतिक अवधारणा डी. दंड का एक रूप	01	CO1	KL1
ii	Which of the following highlights the importance of training? a. Reduces employee skills b. Increases productivity	01	CO2	K2

	c. Creates confusion d. Reduces efficiency प्रशिक्षण का महत्व किससे स्पष्ट होता है? ए. कर्मचारियों के कौशल को कम करता है बी. उत्पादकता बढ़ाता है सी. भ्रम पैदा करता है डी. दक्षता घटाता है			
iii	Which is an example of management development program? a. Leadership training b. Machine operation c. Data entry d. Filing work प्रबंधन विकास कार्यक्रम का उदाहरण है: ए. नेतृत्व प्रशिक्षण बी. मशीन संचालन सी. डेटा एंट्री डी. फाइलिंग कार्य	01	CO2	K3
iv	The first level of Kirkpatrick Model evaluates: a. Learning b. Behaviour c. Reaction d. Results किर्कपैट्रिक मॉडल का पहला स्तर क्या मूल्यांकन करता है? ए. सीखना बी. व्यवहार सी. प्रतिक्रिया डी. परिणाम	01	CO4	K4
v	ROI in training stands for: a. Rate of Interest b. Return on Investment c. Result of Input d. Review of Instruction प्रशिक्षण में ROI का अर्थ है: ए. ब्याज दर बी. निवेश पर प्रतिफल सी. इनपुट का परिणाम डी. निर्देश की समीक्षा	01	CO1	K1
vi	Reinforcement theory is based on: a. Punishment and rewards b. Observation c. Intelligence d. Memory प्रबलन सिद्धांत आधारित है: ए. दंड और पुरस्कार पर बी. अवलोकन पर सी. बुद्धिमत्ता पर डी. स्मृति पर	01	CO4	K
vii	Which method is used for training needs assessment? a. Surveys b. Interviews c. Observation d. All of the above प्रशिक्षण आवश्यकता आकलन के लिए कौन-सी विधि प्रयोग होती है? ए. सर्वेक्षण बी. साक्षात्कार सी. अवलोकन डी. उपरोक्त सभी	01	CO2	
viii	Trainer identification is part of: a. Training evaluation b. Training design c. Training need assessment d. Learning theory प्रशिक्षक की पहचान किसका हिस्सा है? ए. प्रशिक्षण मूल्यांकन बी. प्रशिक्षण डिजाइन सी. प्रशिक्षण आवश्यकता आकलन डी. सीखने का सिद्धांत	01	CO2	
ix	Behavioural competencies include: a. Technical skills onlyss b. Attitudes and interpersonal skills c. Machine handling d. Financial data व्यवहारिक दक्षताओं में क्या शामिल होता है? ए. केवल तकनीकी कौशल बी. दृष्टिकोण एवं पारस्परिक कौशल सी. मशीन संचालन डी. वित्तीय डेटा	01	CO4	
x	Resistance to training can occur due to: A. Fear of change B. Lack of motivation C. Poor communication D. All of the above प्रशिक्षण के प्रति प्रतिरोध क्यों होता है? ए. परिवर्तन का डर बी. प्रेरणा की कमी सी. खराब संचार डी. उपरोक्त सभी	01	CO3	K4
xi	Which is NOT an objective of training? A. Knowledge enhancement B. Skill development C. Performance improvement D. Employee demotivation निम्न में से कौन प्रशिक्षण का उद्देश्य नहीं है? ए. ज्ञान वृद्धि बी. कौशल विकास सी. प्रदर्शन सुधार डी. कर्मचारियों को निरुत्साहित करना	01	CO1	K1
xii	Which is a type of training? A. On-the-job training B. Marketing C. Accounting D. Finance निम्न में से कौन प्रशिक्षण का प्रकार है? ए. कार्यस्थल पर प्रशिक्षण बी. विपणन सी. लेखांकन डी. वित्त	01	CO1	K1

Section B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)

सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
2	Explain the concept and importance of training in an organization. संगठन में प्रशिक्षण की अवधारणा एवं महत्व को समझाइए।	07	CO1	K2
3	Differentiate between Training, and Development with suitable examples. उदाहरण सहित प्रशिक्षण एवं विकास में अंतर स्पष्ट कीजिए।	07	CO2	K4
4	Describe the steps involved in the training process. प्रशिक्षण प्रक्रिया के विभिन्न चरणों का वर्णन कीजिए।	07	CO2	K4
5	Explain the methods of training needs assessment with examples. उदाहरण सहित प्रशिक्षण आवश्यकता आकलन की विधियों को समझाइए।	07	CO2	K4
6	Discuss the principles of learning and their relevance in training. सीखने के सिद्धांतों तथा प्रशिक्षण में उनकी प्रासंगिकता पर चर्चा कीजिए।	07	CO1	K4
7	What are the methods and techniques of training? Explain briefly. प्रशिक्षण की विधियाँ एवं तकनीकें क्या हैं? संक्षेप में समझाइए।	07	CO2	K4

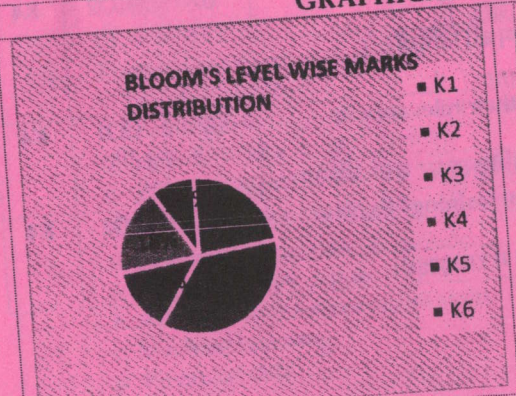
Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

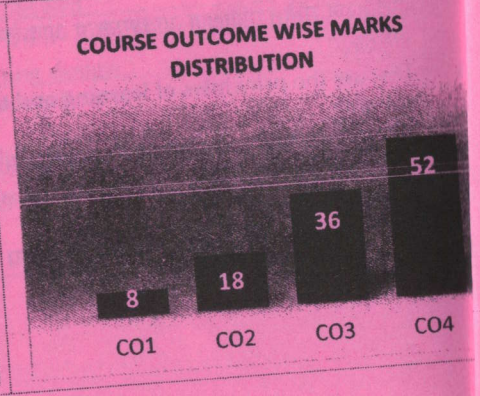
Q. No	QUESTIONS	Marks	CO#	KL
8	Explain in detail the process of identifying training needs, including person analysis, task analysis, and organizational analysis. प्रशिक्षण आवश्यकता की पहचान की प्रक्रिया को विस्तार से समझाइए, जिसमें व्यक्ति विश्लेषण, कार्य विश्लेषण एवं संगठनात्मक विश्लेषण शामिल हैं।	15	CO2	K5
9	Discuss the designing and implementation of a training program, including trainer identification, training methods, and budgeting. प्रशिक्षण कार्यक्रम के डिजाइन एवं क्रियान्वयन पर चर्चा कीजिए, जिसमें प्रशिक्षक चयन, प्रशिक्षण विधियाँ एवं बजट शामिल हैं।	15	CO3	K6
10	Explain the evaluation of training programs using the Kirkpatrick Model and CIRO Model. Kirkpatrick Model तथा CIRO Model के माध्यम से प्रशिक्षण कार्यक्रम के मूल्यांकन को समझाइए।	15	CO4	K5
11	Discuss the Reinforcement Theory and Social Learning Theory, and explain resistance to training. सीखने के सिद्धांतों जैसे प्रबलन सिद्धांत एवं सामाजिक अधिगम सिद्धांत पर चर्चा कीजिए तथा प्रशिक्षण के प्रति प्रतिरोध को समझाइए।	15	CO4	K5

CO- Course Outcomes, KL- Knowledge Level, PO – Program Outc

Course Outcomes	CO1:	To understand key principles of training.
	CO2:	To understand the process of training and development programs in a organization.
	CO3:	Practically develop a training program and also evaluate it.
	CO4:	Be able to familiarize with the various learning and Development theories.

GRAPHICAL REPRESENTATION



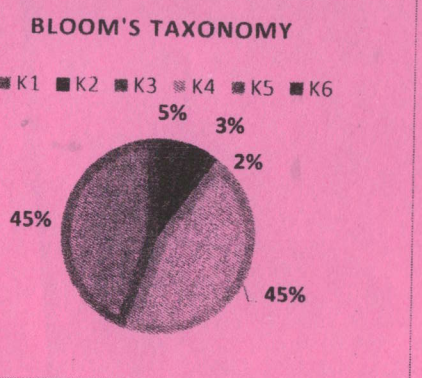


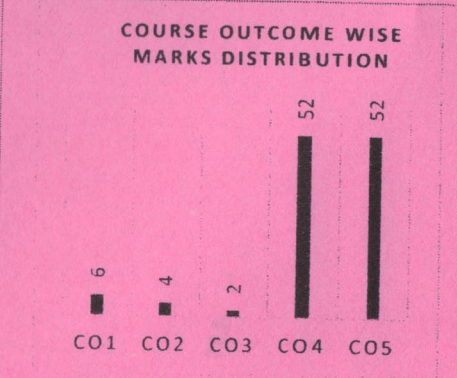
	iii. ब्रांड इमेज क्या है? ChatGPT और Gemini के संदर्भ में इसकी भूमिका पर चर्चा कीजिए।			
11	In the current era of "Technological Cold Wars," global supply chains are decoupling. A leading Indian tech conglomerate is launching a high-end Semiconductor brand to supply global AI firms. **(a)** Design a Brand Positioning Strategy that emphasizes "Supply Chain Resilience" and "Neutrality" over just technical specs. **(b)** How would you use the Brand Asset Valuator (BAV) model to build 'Stature' for a brand in a sector dominated by established Western and East Asian giants? वर्तमान "तकनीकी शीत युद्ध" के दौर में, वैश्विक आपूर्ति श्रृंखलाएं अलग-अलग हो रही हैं। एक प्रमुख भारतीय तकनीकी समूह वैश्विक एआई कंपनियों को आपूर्ति करने के लिए एक उच्च-स्तरीय सेमीकंडक्टर ब्रांड लॉन्च कर रहा है। (क) एक ब्रांड पोजिशनिंग रणनीति तैयार करें जो केवल तकनीकी विशिष्टताओं के बजाय "आपूर्ति श्रृंखला लचीलापन" और "तटस्थता" की व्याख्या करें। (ख) किसी क्षेत्र में ब्रांड की प्रतिष्ठा बढ़ाने के लिए आप ब्रांड एसेट वैल्यूएटर (BAV) मॉडल का उपयोग कैसे करेंगे?	15	CO5	KL4

O- Course Outcomes, KL- Knowledge Level, PO – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	Understand key principles of branding
	CO2	Understand & conduct measurement of brand equity & performance
	CO3	Practically develop a brand including positioning & communication.
	CO4	Examine brand concepts in real-life setting by articulating the context of and the rationale for the application.
	CO5	Analyze new product development and brand extension programs.

GRAPHICAL REPRESENTATION





JGI	**ARKA JAIN University** Jharkhand | NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY		[07-05-2026] **END SEM EXAMINATION** School of Commerce and Management
Program (प्रोग्राम)	**Bachelor of Business Administration**		
Subject Name (विषय)	**Company Accounts and Audit**	**Session (सत्र)**	**Even, 2025-26**
Semester (सेमेस्टर)	**VI**	**Year (वर्ष)**	**April, 2026**
Time: 3 Hour **Max. Marks : 70** **(समय: अधिकतम 3 घंटे।** **अंक : 70)**	• Start writing from 2nd page onwards; don't Write on the 1st Page Backside • **Answer all Questions of Section A (Compulsory)** • **Answer Any Four out of Six of Section B** • **Answer Any Two out of Four of Section C** • **You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.** • **Possession of Mobile Phones or any kind of Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student will comes under Unfair Means and will Result in the Cancellation of the Papers.** --- • **दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें** • **सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है** • **सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें** • **सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दों प्रश्नों के उत्तर दें** • **आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।** • **मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध हैं, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।**		
Knowledge Level (KL)	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	Shares represent ownership in a company. Who are equity shareholders? a) Creditors b) Owners with voting rights c) Debenture holders d) Government nominees शेयर कंपनी में स्वामित्व को दर्शाते हैं। इक्विटी शेयरधारक कौन होते हैं? ए) लेनदार बी) मतदान अधिकार वाले मालिक सी) डिबेंचर धारक डी) सरकारी प्रतिनिधि	01	CO1 CO1	K2 K2
ii	When shares are issued at premium, where is premium recorded? a) Capital Reserve b) Securities Premium A/c c) General Reserve d) P&L A/c	01	CO1 CO3	K3 K3

	जब शेयर प्रीमियम पर जारी किए जाते हैं, तो प्रीमियम कहाँ दर्ज होता है? ए) पूंजी आरक्षित बी) प्रतिभूति प्रीमियम खाता सी) सामान्य आरक्षित डी) लाभ-हानि खाता				
iii	What is forfeiture of shares? a) Issue at discount b) Cancellation due to non-payment c) Transfer d) Redemption शेयरों की जब्ती क्या है? ए) छूट पर निर्गम बी) भुगतान न होने पर रद्द करना सी) हस्तांतरण डी) विमोचन	01	CO2 CO3	K4 K3	
iv	Which combination forms a new company? a) Absorption b) Conversion c) Amalgamation d) Reconstruction कौन सा संयोजन नई कंपनी बनाता है? ए) अवशोषण बी) परिवर्तन सी) विलय डी) पुनर्गठन	01	CO4 CO4	K2 K2	
v	Yield method is based on: a) Book value b) Market value c) Expected earnings d) Cost यील्ड विधि किस पर आधारित है? ए) पुस्तकीय मूल्य बी) बाजार मूल्य सी) अपेक्षित आय डी) लागत	01	CO2 CO1	K3 K5	
vi	Minority interest means: a) Directors share b) Outsiders share in subsidiary c) Debentures d) Preference shares माइनॉरिटी इंटरेस्ट का अर्थ क्या है? ए) निदेशकों का हिस्सा बी) सहायक कंपनी में बाहरी हिस्सेदारी सी) डिबेंचर डी) वरीयता शेयर	01	CO1 CO3	K3 K5	
vii	Deficiency is shown in: a) P&L b) Deficiency A/c c) Trial Balance d) Cash Book कमी किस खाते में दिखाई जाती है? ए) लाभ-हानि खाता बी) डेफिशिएंसी खाता सी) ट्रायल बैलेंस डी) नकद पुस्तक	01	CO1 CO1	K2 K2	
viii	Who appoints liquidator? a) Govt. b) Shareholders c) Auditor d) Bank लिक्विडेटर की नियुक्ति कौन करता है? ए) सरकार बी) शेयरधारक सी) लेखा परीक्षक डी) बैंक	01	CO1 CO3	K3 K3	
ix	Net asset method is: a) Yield b) Fair c) Asset backing d) Market शुद्ध परिसंपत्ति विधि है: ए) यील्ड विधि बी) फेयर वैल्यू विधि सी) एसेट बैकिंग विधि डी) बाजार विधि	01	CO2 CO3	K4 K3	
x	500 debentures × ₹1000 × 10% interest =? a) ₹50,000 b) ₹5,000 c) ₹10,000 d) ₹1,00,000 500 डिबेंचर × ₹1000 × 10% =? ए) ₹50,000 बी) ₹5,000 सी) ₹10,000 डी) ₹1,00,000	01	CO4 CO4	K2 K2	
xi	Redemption creates: a) Capital Reserve b) CRR c) General Reserve d) Premium विमोचन पर कौन सा आरक्षित बनता है? ए) पूंजी आरक्षित बी) पूंजी विमोचन आरक्षित सी) सामान्य आरक्षित d) प्रीमियम	01	CO2 CO1	K3 K5	
xii	A holding company owns 75% shares of its subsidiary. If the total profit is ₹4, 00,000, calculate the share of holding company. a) ₹3,00,000 b) ₹4,00,000 c) ₹1,00,000 d) ₹2,00,000 एक होल्डिंग कंपनी के पास अपनी सहायक कंपनी के 75% शेयर हैं। यदि कुल लाभ ₹4,00,000 है, तो होल्डिंग कंपनी का हिस्सा ज्ञात करें। ए) ₹3,00,000 बी) ₹4,00,000 सी) ₹1,00,000 डी) ₹2,00,000	01	CO1	K3	

Section B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)

सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
2	A company issued shares payable in instalments: ₹3 on application, ₹4 on allotment and ₹3 on final call. Applications were received for more shares than issued. Explain the accounting treatment of oversubscription and pass necessary journal entries. एक कंपनी ने शेयरों को किश्तों में जारी किया: आवेदन ₹3, आवंटन ₹4 तथा अंतिम कॉल ₹3। आवेदन अधिक प्राप्त हुए। ओवरसब्सक्रिप्शन के लेखांकन उपचार को समझाइए एवं जर्नल एंट्री पास करें।	07	CO3 CO2	K4 K4
3	Explain amalgamation and absorption. विलय एवं अवशोषण को समझाइए।	07	CO1 CO5	K5 K2
4	Explain the concept of purchase consideration and its various methods of calculation. क्रय प्रतिफल की अवधारणा एवं उसकी गणना की विभिन्न विधियों को समझाइए।	07	CO3 CO1	K4 K3
5	Pass journal entries for forfeiture of shares. शेयर जब्ती की जर्नल एंट्री पास करें।	07	CO3 CO2	K4 K4
6	Write short notes on: a) Capital Reserve b) Minority Interest संक्षिप्त टिप्पणी लिखें: ए) पूंजी आरक्षित बी) माइनॉरिटी इंटरेस्ट	07	CO1	K5

7 The following are the Balance Sheets of R Ltd. and M Ltd. as on 31st March 2021:

Balance Sheets as on 31.03.2021

Liabilities	R Ltd. (₹)	M Ltd. (₹)	Assets	R Ltd. (₹)	M Ltd. (₹)
Share Capital (Shares of ₹10 each)	4,00,000	3,00,000	Sundry Assets	5,40,000	5,00,000
Reserves	1,00,000	50,000	Investment in 70% shares of M Ltd. (R Ltd.)	2,60,000	–
Profit and Loss A/c	1,00,000	60,000	Preliminary Expenses	–	10,000
Creditors	2,00,000	1,00,000			
Total	**8,00,000**	**5,10,000**	**Total**	**8,00,000**	**5,10,000**

On 31st March 2021, the fixed assets (sundry assets) of M Ltd. were revalued at ₹5, 50,000.

Prepare the Consolidated Balance Sheet of R Ltd. and its subsidiary M Ltd. as on 31st March 2021.

R Ltd. तथा M Ltd. की 31 मार्च 2021 को निम्नलिखित बैलेंस शीटें दी गई हैं:

31.03.2021 की बैलेंस शीटें

देनदारियाँ	R Ltd. (₹)	M Ltd. (₹)	परिसंपत्तियाँ	R Ltd. (₹)	M Ltd. (₹)
शेयर पूंजी (₹10 प्रति शेयर)	4,00,000	3,00,000	विविध परिसंपत्तियाँ	5,40,000	5,00,000
रिज़र्व	1,00,000	50,000	M Ltd. के 70% शेयरों में निवेश (R Ltd.)	2,60,000	–
लाभ एवं हानि खाता	1,00,000	60,000	प्रारम्भिक व्यय	–	10,000
लेनदार	2,00,000	1,00,000			
कुल	**8,00,000**	**5,10,000**	**कुल**	**8,00,000**	**5,10,000**

31 मार्च 2021 को M Ltd. की स्थायी परिसंपत्तियों (विविध परिसंपत्तियाँ) का पुनर्मूल्यांकन ₹5,50,000 पर किया गया।

R Ltd. तथा उसकी सहायक कंपनी M Ltd. की 31 मार्च 2021 की समेकित बैलेंस शीट तैयार कीजिए।

07 CO3 K4 CO1 K3

Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)

सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	Issue of debentures at par, discount, premium and collateral – journal entries. डिबेंचर निर्गम के सभी प्रकार समझाइए।	15	CO1 CO4	K5 K3
9	Explain liquidation and prepare Statement of Affairs. परिसमापन समझाइए।	15	CO3 CO1	K3 K5
10	Explain holding & subsidiary company with format. होल्डिंग एवं सहायक कंपनी समझाइए।	15	CO4	K3
11	The Sun Ltd. and the Moon Ltd., engaged in similar business, decided to amalgamate and form a new company, Star Ltd., to take over their assets and liabilities. Balance Sheets as on 31st March 2021	15	CO3	K4

Liabilities	Sun Ltd. (₹)	Moon Ltd. (₹)	Assets	Sun Ltd. (₹)	Moon Ltd. (₹)
Share Capital (Shares of ₹10 each)	75,000	45,500	Good-will	30,000	20,000
Sundry Creditors	3,000	2,000	Freehold Premises	10,000	–
General Reserve	4,200	–	Plant & Machinery	18,300	13,450
Profit and Loss A/c	800	4,500	Stock	16,000	11,550
			Sundry Debtors	7,500	6,000
			Cash at Bank	1,200	1,000
Total	**83,000**	**52,000**	**Total**	**83,000**	**52,000**

Assuming that all assets are realised at book values and all outside liabilities are taken over by Star Ltd., compute the purchase consideration payable to each company, pass journal entries in the

Books of Star Ltd., and prepare the Balance Sheet of Star Ltd. after amalgamation.

Sun Ltd. तथा Moon Ltd., जो समान प्रकार का व्यवसाय करते हैं, ने आपस में विलय होकर एक नई कंपनी Star Ltd. बनाने का निर्णय लिया, जो दोनों कंपनियों की सभी परिसंपत्तियाँ और देनदारियाँ अपने ऊपर लेगी।

31 मार्च 2021 की बैलेंस शीटें

देनदारियाँ	Sun Ltd. (₹)	Moon Ltd. (₹)	परिसंपत्तियाँ	Sun Ltd. (₹)	Moon Ltd. (₹)
शेयर पूंजी (₹10 प्रति शेयर)	75,000	45,500	गुडविल	30,000	20,000
विविध लेनदार	3,000	2,000	फ्रीहोल्ड प्रिमाइसेस	10,000	–
जनरल रिज़र्व	4,200	–	प्लांट एवं मशीनरी	18,300	13,450
लाभ एवं हानि खाता	800	4,500	स्टॉक	16,000	11,550
			विविध देनदार (Debtors)	7,500	6,000
			बैंक में नकद	1,200	1,000
कुल	**83,000**	**52,000**	**कुल**	**83,000**	**52,000**

मान लीजिए कि सभी परिसंपत्तियाँ पुस्तकीय मूल्य पर महसूस (realise) हो जाती हैं और सभी बाह्य देनदारियाँ Star Ltd. द्वारा ग्रहण कर ली जाती हैं।

(i) प्रत्येक कंपनी के लिए भुगतान योग्य क्रय प्रतिफल (Purchase Consideration) की गणना कीजिए।

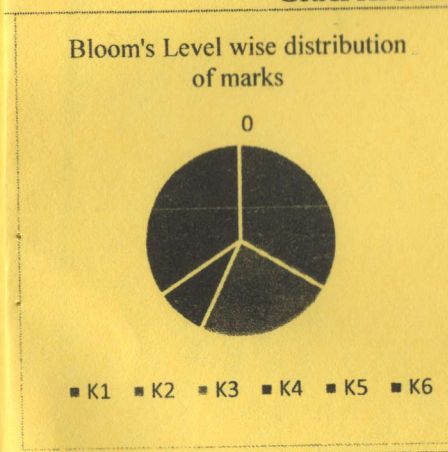
(ii) Star Ltd. की पुस्तकों में आवश्यक जर्नल प्रविष्टियाँ कीजिए।

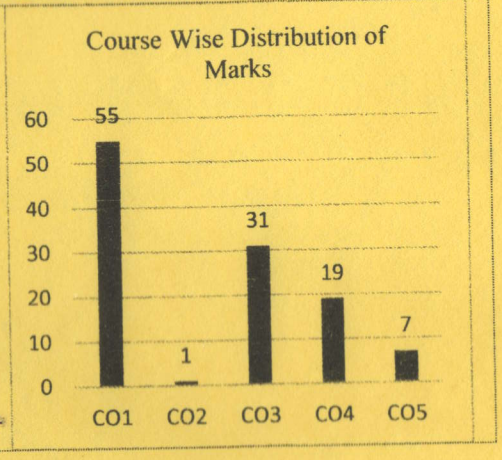
(iii) अमलगमेशन के पश्चात Star Ltd. की बैलेंस शीट तैयार कीजिए।

'O- Course Outcomes, **KL- Knowledge Level,** **PO – Program Outcome**

Course Outcomes	[CO1]	Each student will get an idea of shares and debentures, redemption and forfeitures
	[CO2]	They will get to know the concept of valuation of shares
	[CO3]	They will also understand the analysis of a company's balance sheet.
	[CO4]	Gain an overview of the legal provisions pertaining to the winding up of a company
	[CO5]	They will develop a fair understanding of the process of accounting followed in a manufacturing company

GRAPHICAL REPRESENTATION



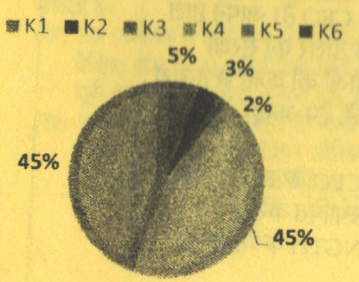


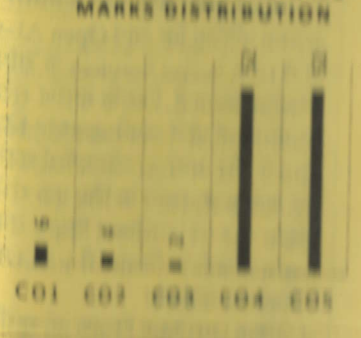
	iii. ब्रांड इमेज क्या है? ChatGPT और Gemini के संदर्भ में इसकी भूमिका पर चर्चा कीजिए।		
11	In the current era of "Technological Cold Wars," global supply chains are decoupling. A leading Indian tech conglomerate is launching a high-end Semiconductor brand to supply global AI firms. **(a)** Design a Brand Positioning Strategy that emphasizes "Supply Chain Resilience" and "Neutrality" over just technical specs. **(b)** How would you use the Brand Asset Valuator (BAV) model to build 'Stature' for a brand in a sector dominated by established Western and East Asian giants? वर्तमान "तकनीकी शीत युद्ध" के दौर में, वैश्विक आपूर्ति श्रृंखलाएं अलग-अलग हो रही हैं। एक प्रमुख भारतीय तकनीकी समूह वैश्विक एआई कंपनियों को आपूर्ति करने के लिए एक उच्च-स्तरीय सेमीकंडक्टर ब्रांड लॉन्च कर रहा है। (क) एक ब्रांड पोजिशनिंग रणनीति तैयार करें जो केवल तकनीकी विशिष्टताओं के बजाय "आपूर्ति श्रृंखला लचीलापन" और "तटस्थता" की व्याख्या करें। (ख) किसी क्षेत्र में ब्रांड की प्रतिष्ठा बढ़ाने के लिए आप ब्रांड एसेट वैल्यूएटर (BAV) मॉडल का उपयोग कैसे करेंगे?	15	CO5

CO- Course Outcomes, KL- Knowledge Level, PO – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	Understand key principles of branding
	CO2	Understand & conduct measurement of brand equity & performance
	CO3	Practically develop a brand including positioning & communication.
	CO4	Examine brand concepts in real-life setting by articulating the context of and the rationale for the application.
	CO5	Analyze new product development and brand extension programs.

GRAPHICAL REPRESENTATION





JGI ARKA JAIN University

[07-05-2026]
END SEM EXAMINATION
School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Business Administration
Subject Name (विषय)	Brand Management
Semester (सेमेस्टर)	VI
Session (सत्र)	Even, 2025-26
Year (वर्ष)	April, 2026

Time: 3 Hour
Max. Marks: 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे)
अंक : 70)

don't Write on the 1st Page

(Compulsory)
Section B
Section C
/ HINDI Language.
kind of Written Material,
discussing with Co-Student will
Result in the Cancellation of the

के पीछे न लिखें
उत्तर अनिवार्य है
के उत्तर दें
के उत्तर दें
सकते हैं।
लिखित सामग्री का उपयोग निषेध है,
की चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स)
रूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।

Knowledge Level (KL)

K3 : Applying | K5 : Evaluating
K4 : Analysing | K6 : Creating

Section A (Q No. 1 (i to xii) – 12 Marks
खंड A (प्रश्न संख्या 1 (i से xii) तक अनिवार्य है) – 12 मार्क्स

Q.N.		Marks	COs	KL
i	Which model uses Information, Relevance, Esteem, and Knowledge to measure equity? (a) Aaker's (b) Brand (c) Brand Asset Valuator (d) Brand Resonance	(1)	CO1	KL1
ii	What is a 'commodity'? (a) Unique product (b) Undifferentiated product	(1)	CO1	KL1

	(c) High-end luxury (d) Patented item 'कमोडिटी' (वस्तु) क्या है? (ए) अद्वितीय उत्पाद (बी) अविभेदित उत्पाद (सी) हाई-एंड लग्जरी (डी) पेटेंट वस्तु			
iii	Who developed the Aaker Model of Brand Equity? (a) P. Kotler (b) D. Aaker (c) K. Keller (d) R. Ries ब्रैंड इक्विटी का आकेर मॉडल किसने विकसित किया? (ए) पी. कोटलर (बी) डी. आकेर (सी) के. केलर (डी) आर. रीस	01	CO1	KL1
iv	What is the last stage of the Brand Resonance Pyramid? (a) Loyalty (b) Imagery (c) Performance (d) Resonance ब्रांड रेज़ोनेंस पिरामिड का अंतिम चरण क्या है? (ए) निष्ठा (बी) छवि (सी) प्रदर्शन (डी) रेज़ोनेंस	01	CO2	KL2
v	What does a Brand Audit primarily assess? (a) Equity (b) Production (c) Logistics (d) Profit ब्रैंड ऑडिट मुख्य रूप से किसका आकलन करता है? (ए) इक्विटी (बी) उत्पादन (सी) रसद (डी) लाभ	01	CO3	KL3
vi	Which of these is a component of the Brand Asset Valuator (BAV) model? (a) Awareness (b) Stature (c) Promotion (d) Distribution इनमें से कौन सा ब्रैंड एसेट वैल्युएटर (BAV) मॉडल का एक घटक है? (ए) जागरूकता (बी) कद (सी) प्रचार (डी) वितरण	01	CO1	KL1
vii	What is Coca-Cola Zero an example of? (a) Extension (b) Licensing (c) Rebranding (d) Co-branding कोका-कोला ज़ीरो किसका उदाहरण है? (ए) एक्सटेंशन (बी) लाइसेंसिंग (सी) रीब्रैंडिंग (डी) को-ब्रैंडिंग	01	CO2	KL2
viii	Why do high-equity brands use celebrity endorsements? (a) Reduce Cost (b) Build Trust (c) Speed up Logistics (d) Increase Production उच्च ब्रांड इक्विटी वाले ब्रांड सेलिब्रिटी समर्थन (एंडोर्समेंट) का उपयोग क्यों करते हैं? (ए) लागत कम करना (बी) विश्वास बनाना (सी) लॉजिस्टिक्स को तेज करना (डी) उत्पादन बढ़ाना	01	CO2	KL2
ix	When a brand uses its established name to enter a new product category, it is called: (a) Rebranding (b) Brand Extension (c) Licensing (d) Co-branding जब कोई ब्रांड अपने स्थापित नाम का उपयोग करके नई उत्पाद श्रेणी में प्रवेश करता है, तो उसे क्या कहा जाता है? (ए)पुनः ब्रांडिंग (बी)ब्रांड विस्तार (सी) लाइसेंसिंग (डी)सह-ब्रांडिंग	01	CO3	KL3
x	What is the primary purpose of a 'Brand Tracking' study? (a) Measuring Performance (b) Reducing Price (c) Finding Suppliers (d) Legal Protection 'ब्रैंड ट्रैकिंग' अध्ययन का प्राथमिक उद्देश्य क्या है? (ए) प्रदर्शन को मापना (बी) कीमत कम करना (सी) आपूर्तिकर्ता ढूंढना (डी) कानूनी सुरक्षा	01	CO1	KL1
xi	The financial value of a brand as an intangible asset is known as: (a) Brand Identity (b) Brand Valuation (c) Brand Image (d) Brand Awareness एक अमूर्त संपत्ति के रूप में ब्रैंड के वित्तीय मूल्य को किस रूप में जाना जाता है? (ए) ब्रैंड पहचान (बी) ब्रैंड मूल्यांकन (सी) ब्रैंड छवि (डी) ब्रैंड जागरूकता	01	CO2	KL1
xii	A 'Brand Audit' is a comprehensive examination of a brand to discover its: (a) Source of Equity (b) Daily Sales (c) Employee Turnover (d) Raw Material Cost 'ब्रैंड ऑडिट' किसी ब्रैंड की व्यापक जांच है ताकि उसकी ___ का पता लगाया जा सके: (ए) इक्विटी का स्रोत (बी) दैनिक बिक्री (सी) कर्मचारी टर्नओवर (डी) कच्चे माल की लागत	01	CO2	KL2

Section B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)

सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
2	Evaluate the strategic risks involved when a premium brand introduces a "fighter brand" (budget line) to tackle low-cost competitors. कम लागत वाले प्रतिस्पर्धियों से निपटने के लिए जब एक प्रीमियम ब्रैंड "फाइटर ब्रैंड" (बजट लाइन) पेश करता है, तो इसमें शामिल रणनीतिक जोखिमों का मूल्यांकन करें।	07	CO4	KL4
3	Distinguish between 'Brand Identity' and 'Brand Image'. Why is alignment between the two critical for long-term equity? 'ब्रैंड पहचान' और 'ब्रैंड छवि' के बीच अंतर स्पष्ट करें। दीर्घकालिक इक्विटी के लिए दोनों के बीच तालमेल क्यों महत्वपूर्ण है?	07	CO4	KL4
4	Discuss how 'Co-branding' collaborations can fail if there is a lack of "Brand Fit" between the two partner organizations.	07	CO4	KL4

	यदि दो साझेदार संगठनों के बीच "ब्रांड सामंजस्य" की कमी हो, तो सह-ब्रांडिंग सहयोग कैसे विफल हो सकते हैं?			
5	Analyze the role of 'Brand Values' in shifting a product from being a mere 'Commodity' to a 'Resonant Brand'. किसी उत्पाद को केवल एक 'कमोडिटी' से 'रेजोनेंट ब्रैंड' में स्थानांतरित करने में 'ब्रैंड वैल्यू' की भूमिका का विश्लेषण करें।	07	CO5	KL4
6	Explain the 'Brand Value Chain' model. How does marketing activity eventually translate into shareholder value? 'ब्रैंड वैल्यू चेन' मॉडल की व्याख्या करें। मार्केटिंग गतिविधि अंततः शेयरधारक मूल्य में कैसे बदलती है?	07	CO5	KL3
7	"Rebranding is a double-edged sword." Critically analyze this statement with reference to the impact on existing customer loyalty. "रीब्रांडिंग एक दोधारी तलवार है।" इस कथन का आलोचनात्मक विश्लेषण कीजिए, विशेष रूप से मौजूदा ग्राहक निष्ठा पर इसके प्रभाव के संदर्भ में।	07	CO5	KL5

Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)

सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	Recent global events show that brands can be banned or "weaponized" due to their country of origin. (a) Evaluate the concept of Brand Transfer in a scenario where a global brand must "Indianize" its identity completely to avoid geopolitical backlash. (b) Propose a Brand Equity Management System for a firm operating in volatile international markets to track "Political Risk" as a component of brand performance. हाल की वैश्विक घटनाओं से पता चलता है कि ब्रांडों को उनके मूल देश के आधार पर प्रतिबंधित किया जा सकता है या उनका "हथियार" के रूप में इस्तेमाल किया जा सकता है। (क) उस परिदृश्य में ब्रांड स्थानांतरण की अवधारणा का मूल्यांकन कीजिए जहां एक वैश्विक ब्रांड को भू-राजनीतिक प्रतिक्रिया से बचने के लिए अपनी पहचान को पूरी तरह से "भारतीय" बनाना पड़ता है। (ख) अस्थिर अंतरराष्ट्रीय बाजारों में कार्यरत किसी फर्म के लिए ब्रांड प्रदर्शन के एक घटक के रूप में "राजनीतिक जोखिम" को ट्रैक करने हेतु एक ब्रांड इक्विटी प्रबंधन प्रणाली प्रस्तावित कीजिए।	15	CO5	KL5
9	As the world shifts to Electric Vehicles (EVs), the branding of "Clean Energy" is under scrutiny due to the mining of rare earth minerals. (a) Create a Brand Audit framework for an EV brand to ensure its "Green" positioning is not perceived as "Greenwashing" amidst global ethical concerns. (b) Suggest a Co-branding strategy between an EV manufacturer and a Mineral Mining firm that strengthens "Ethical Sourcing" as a core brand value. जैसे-जैसे दुनिया इलेक्ट्रिक वाहनों (ईवी) की ओर अग्रसर हो रही है, दुर्लभ खनिजों के खनन के कारण "स्वच्छ ऊर्जा" की ब्रांडिंग जांच के दायरे में आ रही है। (क) वैश्विक नैतिक चिंताओं के बीच किसी ईवी ब्रांड की "हरित" छवि को "ग्रीनवॉशिंग" के रूप में न देखा जाए, यह सुनिश्चित करने के लिए एक ईवी ब्रांड के लिए ब्रांड ऑडिट ढांचा तैयार करें। (ख) एक ईवी निर्माता और खनिज खनन कंपनी के बीच एक सह-ब्रांडिंग रणनीति का सुझाव दें जो "नैतिक स्रोत प्राप्ति" को एक प्रमुख ब्रांड मूल्य के रूप में मजबूत करे।	15	CO5	KL5
10	Imagine you are the CEO of Open AI- ChatGPT. Since you have recently signed a billion dollar security deal with the USA Secret Services that has led to thousands of users to delete their accounts and uninstall their accounts, and move to other AI platforms due to security concerns! This is a serious threat to your business, as the CEO, what would you do to rebuild the consumer trust across the world? i. Analyze the the significance of VALUE and STRENGTH in building Brand Equity? ii. What are the possible steps that you will implement in rebuilding global consumer trust? iii. What is Brand Image? Discuss the role of the same for ChatGPT vs Gemini. कल्पना कीजिए कि आप Open AI-ChatGPT के CEO हैं। आपने हाल ही में USA Secret Services के साथ एक बिलियन डॉलर का सुरक्षा समझौता किया है, जिसके कारण सुरक्षा संबंधी चिंताओं की वजह से हजारों उपयोगकर्ताओं ने अपने अकाउंट डिलीट कर दिए हैं, ऐप अनइंस्टॉल कर दिया है और अन्य AI प्लेटफॉर्म्स पर चले गए हैं। यह आपके व्यवसाय के लिए एक गंभीर खतरा है। CEO के रूप में, आप वैश्विक स्तर पर उपभोक्ता विश्वास को दोबारा कैसे स्थापित करेंगे? i. ब्रांड इक्विटी के निर्माण में VALUE और STRENGTH के महत्व का विश्लेषण कीजिए। ii. वैश्विक उपभोक्ता विश्वास को पुनर्निर्मित करने के लिए आप कौन-कौन से कदम उठाएंगे?	15	CO5	KL5