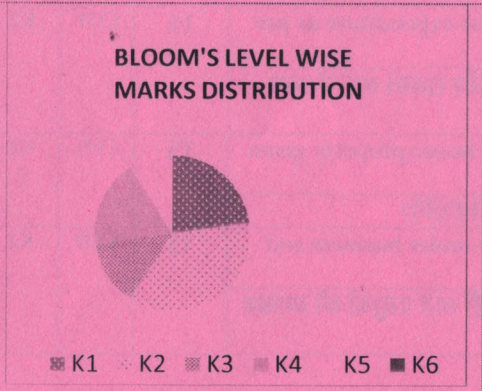
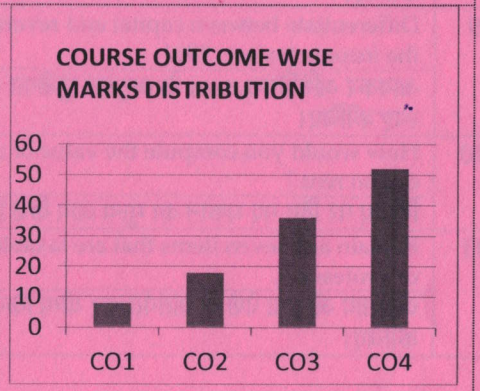
CO- Course Outcomes, **KL**- Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	Students will get to know about various terminologies of tax and they are able to find residential status of individuals
	CO2	Students will learn how to calculate taxable income from salary
	CO3	Students will learn how to calculate income from house property. And how to calculate income from business and profession
	CO4	Students will understand the basic concept capital gain, income from other sources, deduction and rebate. And learn how to calculate taxable income of capital gain and income from other sources. They will be able to calculate how to compute gross total income of individuals

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 [General / DM / CM]**		
Subject Name (विषय)	**Taxation**	**Session (सत्र)**	**Even, 2025-26**
Semester (सेमेस्टर)	**IV**	**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	For residential status a person must be in India for less 182 days. (True or False)? आवासीय स्थिति के लिए, किसी व्यक्ति को भारत में 182 दिनों से कम समय के लिए रहना चाहिए। (सही या गलत)?	01	CO1	K2
ii	Indian income must not accrue in India (True or False)? भारतीय आय भारत में अर्जित नहीं होनी चाहिए। (सही या गलत)?	01	CO1	K2

iii	Income earned in Singapore is taxable for Resident and ordinary resident. (True or False)? सिंगापुर में अर्जित आय पर कर लगता है निवासी और सामान्य निवासी के लिए। (सही या गलत)?	sss	CO1	K2
iv	Agricultural income is exempt. (True or False) ? कृषि आय कर-मुक्त है। (सही या गलत)?	01	CO3	K2
v	The basis of charge under house property is that the income must be earned in the previous year. (True or False)? 'मकान संपत्ति' के अंतर्गत कर लगाने का आधार यह है कि आय पिछले वर्ष में अर्जित की गई हो। (सही या गलत)?	01	CO3	K2
vi	Salary is taxable on receipt or due basis which ever is later. (True or False)? वेतन पर टैक्स, प्राप्ति या देयता (due) के आधार पर लगता है–इनमें से जो भी बाद में हो। (सही या गलत?	01	CO2	K3
vii	Surrender of salary is Taxable. (True or False)? वेतन का समर्पण कर योग्य है। (सही या गलत)?	01	CO2	K2
viii	Entertainment allowance exemption is allowed only for private sector employees (True or False)? मनोरंजन भत्ता छूट केवल निजी क्षेत्र के कर्मचारियों के लिए ही मान्य है। (सही या गलत)?	01	CO2	K3
ix	Municipal tax is deductible on cash basis. (True or False)? नगरपालिका कर नकद आधार पर कटौती योग्य है। (सही या गलत)?	01	CO3	K2
x	Standard deduction under house property is 25% of the NAV. (True or False)? मकान संपत्ति पर मानक कटौती, NAV का 25% है। (सही या गलत)??	01	CO3	K2
xi	Advance salary is taxable on receipt basis. (True or False)? अग्रिम वेतन प्राप्ति के आधार पर कर योग्य है। (सही या गलत)?	01	CO2	K2
xii	The basis of charge under house property is that the assesse must be owner of the property. (True or False)? मकान संपत्ति के तहत प्रभार का आधार यह है कि करदाता संपत्ति का स्वामी होना चाहिए। (सही या गलत)??	01	CO3	K2

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 importance of gst and what was the necessity to introduce it? जीएसटी के महत्व को समझाइए और इसे लागू करना क्यों आवश्यक था?	07	CO5	K3
3	What are the permissible deductions from salary income? Explain each. वेतन से कौन-कौन सी कटौतियाँ अनुमत हैं? प्रत्येक की व्याख्या कीजिए।	07	CO2	K2
4	State and explain the formula for short term capital gains. अल्पकालिक पूंजीगत लाभ के सूत्र को बताइए और समझाइए।	07	CO3	K3
5	What are the provisions of interest on loan taken under income from house property. मकान संपत्ति से होने वाली आय के तहत लिए गए ऋण पर ब्याज के क्या प्रावधान हैं?	07	CO3	K2
6	Explain the concept of block of assets within a class of assets and how depreciation is calculated. परिसंपत्तियों के एक वर्ग के भीतर परिसंपत्तियों के समूह की अवधारणा और मूल्यह्रास की गणना कैसे की जाती है, इसकी व्याख्या करें।	07	CO1	K2
7	Explain the formula for long term capital gain. दीर्घकालिक पूंजीगत लाभ के सूत्र की व्याख्या कीजिए।	07	CO1	K2

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	Explain the rules of gratuity under the income tax act ,1961.. आयकर अधिनियम, 1961 के अंतर्गत ग्रेच्युटी के नियमों की व्याख्या कीजिए।	15	CO2	K2
9	Differentiate between capital and revenue expenditure as per the income tax act , 1961 आयकर अधिनियम, 1961 के अनुसार पूंजीगत और राजस्व व्यय में अंतर स्पष्ट कीजिए।	15	CO1	K2
10	How would you compute the value of a house property given out on rent ? किराए पर दिए गए मकान का मूल्य आप कैसे निकालेंगे?	15	CO3	K2
11	Explain any seven items that are taxable under business and or profession. व्यवसाय और/या पेशे के अंतर्गत कर योग्य किन्हीं सात वस्तुओं की व्याख्या कीजिए।	15	CO2	K2

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

rogram (ोग्राम)	Bachelor of Business Administration (General / DM / CM)		
ubject Name (ेषय)	Company Law	Session (सत्र)	Even, 2025-26
emester (मेस्टर)	IV	Year (वर्ष)	April, 2026

me: 3 Hour
ax. Marks : 70
मय: अधिकतम 3 घंटे।
क : 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।**

wledge Level)	**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

N	QUESTIONS	Marks	COs	KL
	What is the minimum number of members required to form a public company in India? A) 1 B) 2 C) 7 D) 3 भारत में सार्वजनिक कंपनी बनाने के लिए न्यूनतम कितने सदस्यों की आवश्यकता होती है? ए) 1 बी) 2 सी) 7 डी) 3	01	CO1	K1
	The minimum number of directors in a private company as per Companies Act, 2013 is: A) 03 B) 15	01	CO2	K1

	C) 02 D) 01 कंपनी अधिनियम, 2013 के अनुसार एक निजी कंपनी में निदेशकों की न्यूनतम संख्या कितनी है? ए) 03 बी) 15 सी) 02 डी) 01			
iii	The Annual General Meeting (AGM) of a company must be held: A) Every 3 years B) Every 2 years C) Every year D) Only when required किसी कंपनी की वार्षिक आम बैठक (एजीएम) कब आयोजित की जानी चाहिए: ए) हर 3 साल में बी) हर 2 साल में सी) हर साल डी) केवल आवश्यकता पड़ने पर	01	CO4	K2
iv	Which body has the power to inspect the books of a company? A) Board of Directors B) Registrar of Companies C) Shareholders D) Auditors कंपनी की पुस्तकों की जाँच करने का अधिकार किस निकाय को होता है? ए) निदेशक मंडल बी) कंपनी रजिस्ट्रार (ROC) सी) शेयरधारक डी) लेखापरीक्षक (Auditors)	01	CO5	K2
v	What is the maximum number of members in a Private Company? A) 50 B) 100 C) 200 D) Unlimited निजी कंपनी में अधिकतम कितने सदस्य हो सकते हैं? ए) 50 बी) 100 सी) 200 डी) असीमित	01	CO1	K1
vi	Who appoints the first auditor of a company? A) Shareholders B) Board of Directors C) Registrar of Companies D) Government कंपनी का पहला लेखापरीक्षक किसके द्वारा नियुक्त किया जाता है? ए) शेयरधारक बी) निदेशक मंडल सी) कंपनी रजिस्ट्रार डी) सरकार	01	CO5	K4
vii	Which document defines the scope of activities of a company? A) Articles of Association B) Memorandum of Association C) Prospectus D) Annual Report कंपनी की गतिविधियों का दायरा किस दस्तावेज़ में परिभाषित होता है? ए) संघ लेख बी) संघ ज्ञापन सी) प्रॉस्पेक्टस डी) वार्षिक रिपोर्ट	01	CO3	K2
viii	Which body regulates companies in India? A) SEBI B) RBI C) Registrar of Companies D) Ministry of Corporate Affairs भारत में कंपनियों को कौन नियंत्रित करता है? ए) सेबी (SEBI) बी) भारतीय रिज़र्व बैंक (RBI) सी) कंपनी रजिस्ट्रार (ROC) डी) कॉर्पोरेट कार्य मंत्रालय	01	CO5	K3
ix	Which document contains the clauses and powers of the company? A) Memorandum of Association B) Articles of Association C) Prospectus D) Board Resolution किस दस्तावेज़ में कंपनी के प्रावधान और अधिकार दर्ज हैं? ए) मेमोरेंडम ऑफ एसोसिएशन बी) आर्टिकल्स ऑफ एसोसिएशन सी) प्रॉस्पेक्टस डी) बोर्ड रेज़ोल्यूशन	01	CO3	K4
x	What is the minimum paid-up capital required for a Private Company under Companies Act 2013? A) ₹1 lakh B) ₹5 lakh C) No minimum requirement D) ₹10 lakh कंपनी अधिनियम 2013 के अनुसार निजी कंपनी के लिए न्यूनतम चुकता पूंजी कितनी होनी चाहिए? ए) ₹1 लाख बी) ₹5 लाख सी) कोई न्यूनतम आवश्यकता नहीं डी) ₹10 लाख	01	CO1	K5
xi	Which section of Companies Act 2013 deals with Corporate Social Responsibility (CSR)? A) Section 135 B) Section 185 C) Section 210 D) Section 250 कंपनी अधिनियम 2013 की कौन सी धारा कॉर्पोरेट सामाजिक उत्तरदायित्व (CSR) से संबंधित है? ए) धारा 135 बी) धारा 185 सी) धारा 210 डी) धारा 250	01	CO2	K2
xii	Which tribunal hears cases related to company law under the Companies Act, 2013? A) National Company Law Tribunal (NCLT) B) Debt Recovery Tribunal (DRT) C) Securities Appellate Tribunal (SAT) D) Income Tax Appellate Tribunal (ITAT) कंपनी अधिनियम 2013 के अंतर्गत कंपनी कानून से संबंधित मामलों की सुनवाई कौन सा न्यायाधिकरण करता है? ए) राष्ट्रीय कंपनी विधि न्यायाधिकरण बी) ऋण वसूली न्यायाधिकरण सी) प्रतिभूति अपीलीय न्यायाधिकरण डी) आयकर अपीलीय न्यायाधिकरण	01	CO5	K5

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 difference between a Private Company and a Public Company under the Companies Act, 2013. कंपनी अधिनियम 2013 के अंतर्गत निजी कंपनी और सार्वजनिक कंपनी के बीच अंतर स्पष्ट कीजिए।	07	CO1	K1
3	Describe the role and powers of the Board of Directors in a company as per the Companies Act, 2013. कंपनी अधिनियम 2013 के अनुसार कंपनी में निदेशक मंडल की भूमिका और शक्तियों का वर्णन कीजिए।	07	CO6	K2

4	Explain the process of appointment and removal of auditors under the Companies Act, 2013 कंपनी अधिनियम 2013 के अंतर्गत लेखापरीक्षकों की नियुक्ति और हटाने की प्रक्रिया स्पष्ट कीजिए।	07	CO5	K3
5	Discuss the main clauses of the Memorandum of Association under the Companies Act, 2013 कंपनी अधिनियम 2013 के अंतर्गत संघ ज्ञापन (MOA) की मुख्य धाराओं पर चर्चा कीजिए।	07	CO3	K4
6	Compare and contrast the Memorandum of Association (MOA) and Articles of Association (AOA). संघ ज्ञापन (MOA) और संघ लेख (AOA) की तुलना और अंतर स्पष्ट कीजिए।	07	CO3	K5
7	Explain the key differences between a Public Company and a Private Company under the Companies Act, 2013. कंपनी अधिनियम 2013 के अंतर्गत सार्वजनिक कंपनी और निजी कंपनी के बीच मुख्य अंतर स्पष्ट कीजिए।	07	CO1	K1

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

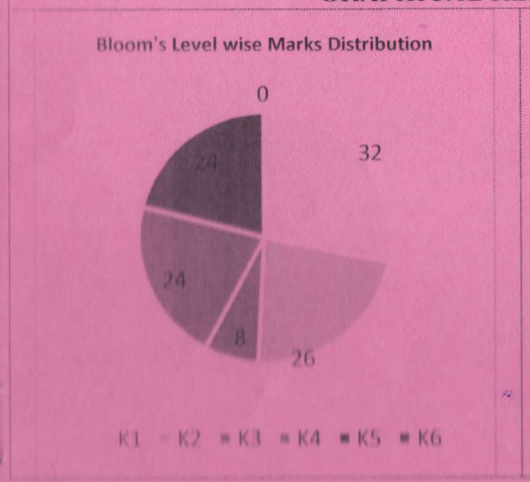
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

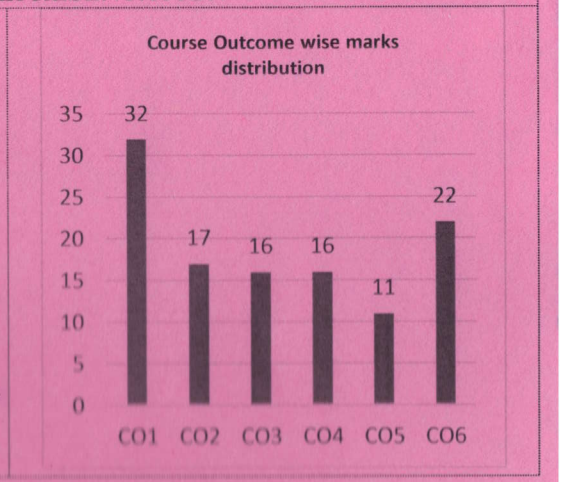
Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	Discuss in detail the role, powers, and responsibilities of the Board of Directors under the Companies Act, 2013, and how they ensure transparency and accountability in corporate governance. कंपनी अधिनियम 2013 के अंतर्गत निदेशक मंडल की भूमिका, शक्तियों और जिम्मेदारियों का विस्तृत वर्णन कीजिए और यह भी स्पष्ट कीजिए कि वे कॉर्पोरेट प्रशासन में पारदर्शिता और जवाबदेही कैसे सुनिश्चित करते हैं।	15	CO6	K4
9	Discuss comprehensively the incorporation process of a company under the Companies Act, 2013, including the role of MOA and AOA. कंपनी अधिनियम 2013 के अंतर्गत कंपनी के गठन की प्रक्रिया का विस्तृत वर्णन कीजिए, जिसमें संघ ज्ञापन (MOA) और संघ लेख (AOA) की भूमिका भी शामिल हो।	15	CO4	K5
10	What do you understand by a company law? Explain its characteristics in detail. कंपनी कानून से आप क्या समझते हैं? इसकी विशेषताओं को विस्तार से स्पष्ट कीजिए।	15	CO1	K2
11	Explain the types of Companies as per Companies Act, 2013. कंपनी अधिनियम 2013 के अनुसार कंपनियों के प्रकार स्पष्ट कीजिए।	15	CO2	K1

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

Course Outcomes	CO1	To understand the basic concepts of Company.
	CO2	To know the procedures of Incorporation of companies under the Company & Act, 2013.
	CO3	To know about the various important documents and records which are required under Company Law
	CO4	To be exposed to the corporate functioning and its administration.
	CO5	To acquire knowledge about the key managerial people in a company and their powers and duties.
	CO6	To know about various statutory authorities governing a company.

GRAPHICAL REPRESENTATION





ARKA JAIN University, Jharkhand — NAAC GRADE A, ACCREDITED UNIVERSITY	[12-05-2026] END SEM EXAMINATION School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Business Administration [General / Capital Market]		
Subject Name (विषय)	Essentials of E - Commerce	Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	IV	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.

- द्वसरे 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	A startup wants to design a scalable e-commerce model without owning inventory. Which strategy would be most effective? a) Build warehouses across regions b) Adopt a drop-shipping model with AI-driven demand prediction c) Focus only on offline sales d) Restrict product variety एक स्टार्टअप बिना इन्वेंट्री रखे एक स्केलेबल ई-कॉमर्स मॉडल डिजाइन करना चाहता है। सबसे प्रभावी रणनीति कौन-सी होगी? ए) विभिन्न क्षेत्रों में गोदाम बनाना	01	CO2	K5

	बी) AI-आधारित मांग पूर्वानुमान के साथ ड्रॉप-शिपिंग मॉडल अपनाना सी) केवल ऑफलाइन बिक्री पर ध्यान देना डी) उत्पादों की विविधता सीमित करना			
ii	An organization is redesigning its cybersecurity framework after repeated breaches. Which approach would best enhance long-term resilience? a) Increase password length only b) Implement an adaptive security architecture with continuous monitoring c) Disable online transactions d) Use manual approvals for all activities एक संगठन बार-बार सुरक्षा उल्लंघनों के बाद अपने साइबर सुरक्षा ढांचे को पुनः डिजाइन कर रहा है। दीर्घकालिक मजबूती के लिए कौन-सा दृष्टिकोण सबसे उपयुक्त होगा? ए) केवल पासवर्ड की लंबाई बढ़ाना बी) निरंतर निगरानी के साथ अनुकूली सुरक्षा संरचना लागू करना सी) ऑनलाइन लेन-देन बंद कर देना डी) सभी गतिविधियों के लिए मैनुअल स्वीकृति का उपयोग करना	01	CO3	K5
iii	Which of the following correctly explains the concept of an Extranet? a) A public network accessible worldwide b) A private network extended to authorized external users c) A network limited to government use d) A personal cloud storage system निम्नलिखित में से कौन-सा विकल्प एक्स्ट्रानेट की अवधारणा को सही रूप से समझाता है? ए) एक सार्वजनिक नेटवर्क जो विश्वभर में उपलब्ध है बी) एक निजी नेटवर्क जो अधिकृत बाहरी उपयोगकर्ताओं तक विस्तारित है सी) एक नेटवर्क जो केवल सरकारी उपयोग तक सीमित है डी) एक व्यक्तिगत क्लाउड स्टोरेज प्रणाली	01	CO1	K2
iv	What is the function of a payment gateway in online transactions? a) Deliver products to customers b) Securely authorize and process payments c) Advertise products online d) Manage warehouse inventory ऑनलाइन लेन-देन में पेमेंट गेटवे का क्या कार्य है? ए) ग्राहकों तक उत्पाद पहुंचाना बी) भुगतान को सुरक्षित रूप से अधिकृत करना और संसाधित करना सी) उत्पादों का ऑनलाइन विज्ञापन करना डी) गोदाम इन्वेंट्री का प्रबंधन करना	01	CO2	K1
v	A company introduces real-time fraud detection in its payment system. What impact does this have? a) Increases transaction delay b) Enhances security by identifying suspicious patterns c) Eliminates the need for encryption d) Reduces customer data usage एक कंपनी अपने भुगतान सिस्टम में रीयल-टाइम धोखाधड़ी पहचान प्रणाली लागू करती है। इसका क्या प्रभाव होगा? ए) लेन-देन में देरी बढ़ती है बी) संदिग्ध पैटर्न की पहचान करके सुरक्षा बढ़ती है सी) एन्क्रिप्शन की आवश्यकता समाप्त हो जाती है डी) ग्राहक डेटा का उपयोग कम हो जाता है	01	CO3	K3
vi	A business observes high cart abandonment rates. Which analysis is most relevant? a) Product manufacturing cost b) Checkout process complexity or hidden charges c) Office location d) Employee training एक व्यवसाय उच्च कार्ट परित्याग दर देखता है। सबसे उपयुक्त विश्लेषण क्या होगा? ए) उत्पाद निर्माण लागत बी) चेकआउट प्रक्रिया की जटिलता या छिपे हुए शुल्क सी) कार्यालय का स्थान डी) कर्मचारी प्रशिक्षण	01	CO5	K3
vii	Which type of attack involves intercepting data packets in transit, and what does it indicate? a) Phishing – fake emails b) Sniffing – weak network security c) Hacking – strong encryption d) Spamming – marketing strategy कौन-सा आक्रमण प्रकार डेटा पैकेट को ट्रांज़िट के दौरान इंटरसेप्ट करता है, और यह क्या दर्शाता है? ए) फिशिंग – नकली ईमेल बी) स्निफिंग – कमजोर नेटवर्क सुरक्षा सी) हैकिंग – मजबूत एन्क्रिप्शन डी) स्पैमिंग – विपणन रणनीति	01	CO3	K1
viii	Which e-commerce model connects consumers directly with service providers, and how does it affect intermediaries? a) B2B – increases intermediaries b) C2C – eliminates intermediaries c) B2C – reduces dependency on intermediaries d) G2C – government-controlled कौन-सा ई-कॉमर्स मॉडल उपभोक्ताओं को सीधे सेवा प्रदाताओं से जोड़ता है, और इसका मध्यस्थों पर क्या प्रभाव पड़ता है? ए) B2B – मध्यस्थों की संख्या बढ़ाता है बी) C2C – मध्यस्थों को समाप्त करता है सी) B2C – मध्यस्थों पर निर्भरता कम करता है डी) G2C – सरकार द्वारा नियंत्रित	01	CO4	K4
ix	How does mobile commerce improve customer experience? a) By reducing internet usage b) By enabling personalization and location-based services c) By limiting product visibility d) By removing digital payments	01	CO5	K2

	मोबाइल कॉमर्स ग्राहक अनुभव को कैसे बेहतर बनाता है? ए) इंटरनेट उपयोग कम करके बी) व्यक्तिगतकरण और स्थान-आधारित सेवाओं को सक्षम करके सी) उत्पाद दृश्यता को सीमित करके डी) डिजिटल भुगतान हटाना			
x	A firm uses encryption and authentication together. What is the combined benefit? a) Faster delivery b) Secure and verified transactions c) Increased advertising reach d) Reduced operational cost एक फर्म एन्क्रिप्शन और ऑथेंटिकेशन का साथ में उपयोग करती है। इसका संयुक्त लाभ क्या है? ए) तेज डिलीवरी बी) सुरक्षित और सत्यापित लेन-देन सी) विज्ञापन पहुंच में वृद्धि डी) परिचालन लागत में कमी	01	CO3	K3
xi	Which of the following is an example of E-Governance (G2C) and how is it applied? a) Online tax filing portal for citizens b) Internal employee payroll system c) Supplier negotiation system d) Offline complaint register निम्नलिखित में से कौन-सा ई-गवर्नेंस (G2C) का उदाहरण है और इसका उपयोग कैसे किया जाता है? ए) नागरिकों के लिए ऑनलाइन टैक्स फाइलिंग पोर्टल बी) आंतरिक कर्मचारी वेतन प्रणाली सी) आपूर्तिकर्ता वार्ता प्रणाली डी) ऑफलाइन शिकायत रजिस्टर	01	CO1	K3
xii	Why is non-repudiation important in e-commerce transactions? a) It increases website speed b) It prevents the denial of the transaction by either party c) It reduces internet usage d) It improves product design ई-कॉमर्स लेन-देन में नॉन-रिपुडिएशन क्यों महत्वपूर्ण है? ए) यह वेबसाइट की गति बढ़ाता है बी) यह किसी भी पक्ष द्वारा लेन-देन से इनकार को रोकता है सी) यह इंटरनेट उपयोग को कम करता है डी) यह उत्पाद डिजाइन में सुधार करता है	01	CO3	K2

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 mid-sized enterprise plans to digitize internal operations while allowing limited access to external partners. Explain the types of network structures suitable for such a setup and illustrate how their use can improve coordination and workflow efficiency within the organization. एक मध्यम आकार का उद्यम आंतरिक कार्यों का डिजिटलीकरण करना चाहता है तथा बाहरी भागीदारों को सीमित पहुंच देना चाहता है। ऐसी स्थिति के लिए उपयुक्त नेटवर्क संरचनाओं के प्रकारों की व्याख्या करें तथा यह स्पष्ट करें कि उनका उपयोग संगठन में समन्वय और कार्यकुशलता को कैसे बेहतर बना सकता है।	07	CO1	K3
3	An online retailer is facing declining customer trust due to transaction failures and security concerns. Explain how electronic payment systems operate and analyse how security mechanisms like authentication and encryption can address these issues. एक ऑनलाइन रिटेलर लेन-देन विफलताओं और सुरक्षा चिंताओं के कारण ग्राहकों के विश्वास में कमी का सामना कर रहा है। इलेक्ट्रॉनिक भुगतान प्रणालियों के कार्य को समझाइए तथा विश्लेषण कीजिए कि ऑथेंटिकेशन और एन्क्रिप्शन जैसे सुरक्षा तंत्र इन समस्याओं को कैसे हल कर सकते हैं।	07	CO5	K4
4	A startup is launching a subscription-based digital platform with mobile access. Explain suitable e-business models and evaluate which model would be most effective for long-term growth and customer retention, and examine how mobile-based features and subscription models influence customer retention and business scalability. एक स्टार्टअप मोबाइल एक्सेस के साथ सब्सक्रिप्शन आधारित डिजिटल प्लेटफॉर्म शुरू कर रहा है। उपयुक्त ई-बिजनेस मॉडल्स की व्याख्या करें और मूल्यांकन करें कि दीर्घकालिक विकास एवं ग्राहक प्रतिधारण के लिए कौन-सा मॉडल अधिक प्रभावी होगा, साथ ही यह भी स्पष्ट करें कि मोबाइल फीचर्स और सब्सक्रिप्शन मॉडल ग्राहक प्रतिधारण और स्केलेबिलिटी को कैसे प्रभावित करते हैं।	07	CO5	K5
5	A company is experiencing cyber threats such as phishing and unauthorized access. Identify the types of threats involved and analyse their impact on business performance and customer trust. एक कंपनी फिशिंग और अनधिकृत एक्सेस जैसे साइबर खतरों का सामना कर रही है। इन खतरों के प्रकारों की पहचान करें तथा इनके व्यवसायिक प्रदर्शन और ग्राहक विश्वास पर प्रभाव का विश्लेषण करें।	07	CO5	K4
6	A financial services firm is expanding digital offerings such as mobile banking and online trading in semi-urban areas. Explain how these services function and evaluate their effectiveness in improving financial inclusion and adoption. एक वित्तीय सेवा फर्म अर्ध-शहरी क्षेत्रों में मोबाइल बैंकिंग और ऑनलाइन ट्रेडिंग जैसी डिजिटल सेवाओं का विस्तार कर रही है। इन सेवाओं के कार्य करने के तरीके को समझाइए तथा वित्तीय समावेशन और उपयोगकर्ता अपनाने में उनकी प्रभावशीलता का मूल्यांकन कीजिए।	07	CO5	K5

7	A retail business is transitioning from traditional sales to a digital commerce platform. Analyse different e-commerce models and develop a suitable strategy for implementation. एक रिटेल व्यवसाय पारंपरिक बिक्री मॉडल से डिजिटल कॉमर्स प्लेटफॉर्म की ओर संक्रमण कर रहा है। विभिन्न ई-कॉमर्स मॉडलों का विश्लेषण करें तथा उपयुक्त कार्यान्वयन रणनीति विकसित करें।	07	CO2	K6

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

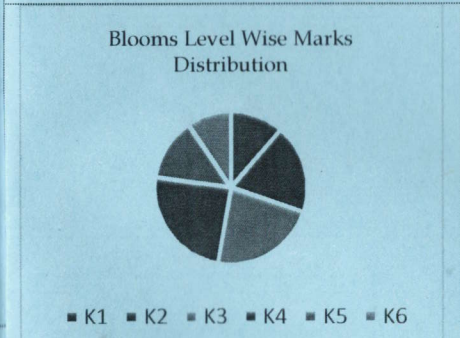
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

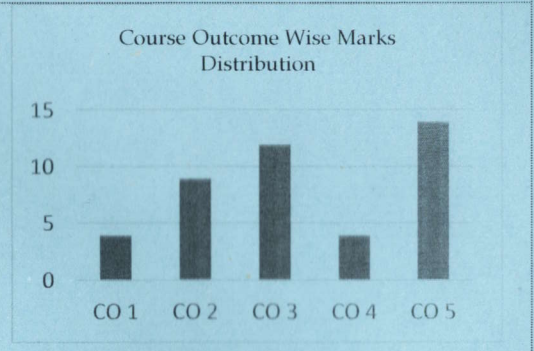
Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	With the increasing use of digital wallets, businesses are adapting to new payment ecosystems. Explain how such systems function and analyse differences between organizational and consumer payment environments including terms of complexity and risk. डिजिटल वॉलेट के बढ़ते उपयोग के साथ व्यवसाय नए भुगतान पारिस्थितिकी तंत्र को अपना रहे हैं। ऐसी प्रणालियों के कार्य को समझाइए तथा संगठनात्मक और उपभोक्ता भुगतान परिवेश के बीच जटिलता और जोखिम के आधार पर अंतर का विश्लेषण कीजिए।	15	CO3	K4
9	A manufacturing firm is digitizing supplier and customer transactions and bulk order processing. Illustrate how structured electronic systems can streamline operations and evaluate the risks associated with multiple retail as well as high-value transactions along with suitable safeguards. एक विनिर्माण (मैन्युफैक्चरिंग) फर्म आपूर्तिकर्ताओं और ग्राहकों के साथ होने वाले लेन-देन तथा बड़े ऑर्डरों की प्रोसेसिंग को डिजिटाइज़ कर रही है। यह स्पष्ट कीजिए कि संरचित इलेक्ट्रॉनिक प्रणालियाँ किस प्रकार संचालन को अधिक सुव्यवस्थित बना सकती हैं तथा बहु-खुदरा (multiple retail) और उच्च-मूल्य (high-value) लेन-देन से जुड़े जोखिमों का मूल्यांकन करते हुए उपयुक्त सुरक्षा उपाय सुझाइए, साथ ही, इन जोखिमों को कम करने के लिए उपयुक्त सुरक्षा उपायों (safeguards) का भी वर्णन कीजिए।	15	CO5	K5
10	A government agency aims to enhance digital service delivery and citizen awareness. Explain different modes of digital interaction and design a digital campaign promoting safe online practices. एक सरकारी एजेंसी डिजिटल सेवा वितरण और नागरिक जागरूकता बढ़ाने का लक्ष्य रखती है। डिजिटल इंटरैक्शन के विभिन्न माध्यमों की व्याख्या करें तथा सुरक्षित ऑनलाइन व्यवहार को बढ़ावा देने हेतु एक डिजिटल अभियान तैयार करें।	15	CO5	K6
11	An e-commerce firm suffers a major data breach affecting customer trust and compliance. Analyse the security failures involved, evaluate their business impact, and propose a comprehensive framework to prevent such incidents, including protection of networks, servers, and communication channels. एक ई-कॉमर्स कंपनी डेटा ब्रीच का शिकार होती है जिससे ग्राहक विश्वास और अनुपालन प्रभावित होता है। सुरक्षा विफलताओं का विश्लेषण करें, उनके व्यवसायिक प्रभाव का मूल्यांकन करें, तथा भविष्य में ऐसी घटनाओं को रोकने के लिए नेटवर्क, सर्वर और संचार चैनलों की सुरक्षा सहित एक व्यापक ढांचा प्रस्तावित करें।	15	CO5	K6

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

Course Outcomes	CO 1	Understand the basic concepts of E-Commerce.
	CO 2	Gain knowledge about the key components of e-commerce business models.
	CO 3	Acquire knowledge about the unique features of e- commerce technology and their business significance
	CO 4	Learn to recognize business models in other emerging areas of e-commerce
	CO 5	Understand key business concepts and strategies applicable to e-commerce.

GRAPHICAL REPRESENTATION





JGI ARKA JAIN University Jharkhand | NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY			[14-05-2026] END SEM EXAMINATION School of Commerce and Management
Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Business Administration (General / Digital Market)		
Subject Name (विषय)	Retail Management	Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	IV	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 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

Sectin A (Each questin Carry 01 Mark frm Q1-i t 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	Which of the following is an example of a 'Non-Store' retail format? (A) Supermarket (B) Direct Selling (C) Departmental Store (D) Specialty Store निम्नलिखित में से कौन 'नॉन-स्टोर' रिटेल प्रारूप का उदाहरण है? (ए) सुपरमार्केट (बी) डायरेक्ट सेलिंग (सी) डिपार्टमेंटल स्टोर (डी) स्पेशलिटी स्टोर	01	CO1	KL1
ii	What %age of Indian Retail is still unorganized? (A) ~0-1% (B) ~29-40% (C) ~80-88% (D) 90%	01	CO1	KL1

	भारतीय खुदरा क्षेत्र का कितना प्रतिशत अभी भी असंगठित है? (ए) ~0-1% (बी) ~29-40% (सी) ~80-88% (डी) 90%			
iii	The gap between the price paid by the retailer and the selling price is known as: (A) Markdown (B) Markup (C) Inventory Turnover (D) Stock-out रिटेलर द्वारा भुगतान की गई कीमत और बिक्री मूल्य के बीच के अंतर को कहा जाता है: (ए) मार्कडाउन (बी) मार्कअप (सी) इन्वेंट्री टर्नओवर (डी) स्टॉक-आउट	01	CO1	KL
iv	Which retail theory suggests that new retailers enter the market as low-status, low-margin operations? (A) Retail Life Cycle (B) Resource Based Theory (C) Wheel of Retailing (D) Central Place Theory कौन सा रिटेल सिद्धांत बताता है कि नए रिटेलर कम-स्थिति, कम-मार्जिन संचालन के रूप में बाजार में प्रवेश करते हैं? (ए) रिटेल लाइफ साइकिल (बी) रिसोर्स बेस्ड थ्योरी (सी) व्हील ऑफ रिटेलिंग (डी) सेंट्रल प्लेस थ्योरी	01	CO2	K
v	What is 'Breadth of Merchandise' in a retail context? (A) Number of product lines (B) Depth of a single line (C) Store size (D) Total sales volume Hindi: रिटेल के संदर्भ में 'मर्चेंडाइज की चौड़ाई' (Breadth of Merchandise) क्या है? (ए) उत्पाद लाइनों की संख्या (बी) एक ही लाइन की गहराई (सी) स्टोर का आकार (डी) कुल बिक्री की मात्रा	01	CO1	
vi	A 'Point of Sale' (POS) system is primarily used for: (A) Manufacturing (B) Transaction processing (C) Employee hiring (D) Warehouse construction 'पॉइंट ऑफ सेल' (POS) सिस्टम मुख्य रूप से किसके लिए उपयोग किया जाता है? (ए) विनिर्माण (बी) लेनदेन प्रसंस्करण (सी) कर्मचारी भर्ती (डी) गोदाम निर्माण	01	CO2	
vii	'Shrinkage' in retailing refers to loss of inventory due to: (A) Price drops (B) Shoplifting or theft (C) Over-ordering (D) High advertising costs रिटेलिंग में 'श्रिंकेज' का तात्पर्य किसके कारण होने वाले इन्वेंट्री के नुकसान से है? (ए) कीमतों में गिरावट (बी) दुकानदारी में चोरी या चोरी (सी) अधिक ऑर्डर देना (डी) उच्च विज्ञापन लागत	01	CO1	
viii	Which of the following is a 'Destination Store'? (A) Corner grocery shop (B) IKEA (C) Airport kiosk (D) Vending machine निम्नलिखित में से कौन सा 'डेस्टिनेशन स्टोर' है? (ए) कोने की किराने की दुकान (बी) आइकिया (IKEA) (सी) एयरपोर्ट किओस्क (डी) वेंडिंग मशीन	01	CO1	
ix	What does 'Assortment' refer to in retail merchandising? (A) The price of the products (B) The number of employees in a store (C) The mix of products chosen for a store (D) The store's electricity consumption रिटेल मर्चेंडाइजिंग में 'असॉर्टमेंट' का क्या तात्पर्य है? (ए) उत्पादों की कीमत (बी) स्टोर में कर्मचारियों की संख्या (सी) स्टोर के लिए चुने गए उत्पादों का मिश्रण (डी) स्टोर की बिजली की खपत	01	CO1	KL1
x	What is the rank of Indian retail E Commerce Market's global consumption as of 2025? (A) 2nd (B) 1st (C) 149th (D) 4th 2025 तक वैश्विक खपत में भारतीय खुदरा ई-कॉमर्स बाजार का स्थान क्या होगा? (ए) दूसरा (बी) पहला (सी) 149वां (डी) चौथा	01	CO1	KL1
xi	'Visual Merchandising' primarily focuses on which aspect of a retail store? (A) Logistics (B) Accounting (C) Store Design/Display (D) HR Policies 'विजुअल मर्चेंडाइजिंग' मुख्य रूप से रिटेल स्टोर के किस पहलू पर ध्यान केंद्रित करता है? (क) रसद (बी) लेखांकन (सी) स्टोर डिजाइन/डिस्प्ले (डी) मानव संसाधन नीतियां	01	CO1	KL1
xii	FDI in Multi-brand retail in India is subject to which condition? (A) Zero Investment (B) Minimum Sourcing (C) No Government Approval (D) Only Online Sales भारत में मल्टी-ब्रैंड रिटेल में FDI किस शर्त के अधीन है? (ए) शून्य निवेश (बी) न्यूनतम सोर्सिंग (सी) कोई सरकारी मंजूरी नहीं (डी) केवल ऑनलाइन बिक्री	01	CO2	KL2

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

Q. N.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
2	Explain the "Drivers of Retail Change" in India. How has the emergence of "Young Earning India" shifted retail demand? भारत में "रिटेल परिवर्तन के चालकों" की व्याख्या करें। "युवा अर्जक भारतीय" के उद्भव ने रिटेल मांग को कैसे बदल दिया है?	07	CO5	KL5
3	Discuss the 'Retail Communication Mix'. How can a retailer use social media as a customer touchpoint? 'रिटेल कम्युनिकेशन मिक्स' पर चर्चा करें। एक रिटेलर सोशल मीडिया का उपयोग ग्राहक टचपॉइंट के रूप में कैसे कर सकता है?	07	CO5	KL5

4	Discuss the evolution of retail in India. How has the evolution sped up post COVID-19? भारत में खुदरा क्षेत्र के विकास पर चर्चा कीजिए। कोविड-19 के बाद इस विकास में किस प्रकार तेजी आई है?	07	CO4	KL4
5	What are the ethical issues in Retailing? Discuss the impact of "Predatory Pricing" on small-scale traditional retailers. रिटेलिंग में नैतिक मुद्दे क्या हैं? छोटे पैमाने के पारंपरिक रिटेलर्स पर "प्रेडेटरी प्राइसिंग" के प्रभाव की चर्चा करें।	07	CO5	KL5
6	Define 'Retail Franchising'. Differentiate between Product Franchising and Business Format Franchising with examples. 'रिटेल फ्रेंचाइजिंग' को परिभाषित करें। उदाहरणों के साथ प्रोडक्ट फ्रेंचाइजिंग और बिजनेस फॉर्मेट फ्रेंचाइजिंग के बीच अंतर स्पष्ट करें।	07	CO3	KL3
7	Explain the role of Supply Chain Management (SCM) in reducing the "Lead Time" for a retail store operation. रिटेल स्टोर संचालन के लिए "लीड टाइम" को कम करने में आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन (SCM) की भूमिका समझाएं।	07	CO3	KL3

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

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

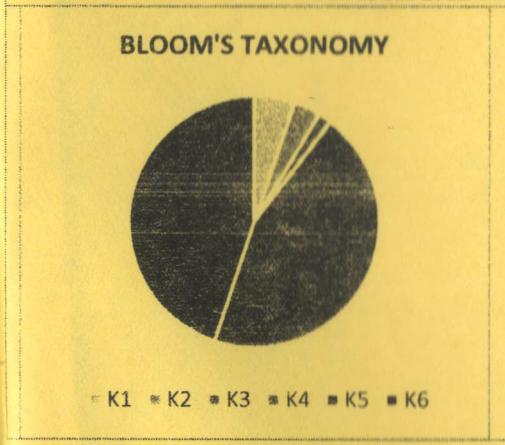
Q. N.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	As the CEO of IKEA's new product line; you are launching a fresh Fashion Line. Though you are a established customized furniture brand, as the CEO, your job is to establish 200 new stores, globally! What retail mix strategies will you use to launch these stores? What according to you should be your store format? What layout will you prefer across all these global stores and why? Differentiate between Hypermarket, Supermarket and Specialty Store with Example. आईकिया की नई उत्पाद श्रृंखला के सीईओ के रूप में, आप एक नई फैशन लाइन लॉन्च कर रहे हैं। हालांकि आप एक स्थापित कस्टमाइज्ड फर्नीचर ब्रांड हैं, सीईओ के रूप में आपका काम विश्व स्तर पर 200 नए स्टोर स्थापित करना है! इन स्टोरों को लॉन्च करने के लिए आप कौन सी रिटेल मिक्स रणनीतियाँ अपनाएंगे? आपके अनुसार आपके स्टोर का प्रारूप कैसा होना चाहिए? आप इन सभी वैश्विक स्टोरों के लिए कौन सा लेआउट पसंद करेंगे और क्यों? हाइपरमार्केट, सुपरमार्केट और स्पेशलिटी स्टोर के बीच उदाहरण सहित अंतर स्पष्ट करें।	15	CO5	KL
9	The rise of 'Quick Commerce' in India and frequent disruptions in the global supply chain (due to maritime route conflicts) have forced retailers to rethink their 'Store Operations' and 'SCM'. **(a)** Evaluate the Financial Aspects of Retail Management for a multi-brand retailer transitioning from a traditional 'Store-only' model to an 'Omnichannel' (Phygital) model. Focus on the impact on ROI and Inventory Turnover. **(b)** Propose a Supply Chain Management strategy that utilizes 'Retail Information Systems (RIS)' to mitigate the risks of global logistics delays while maintaining a 'Hyper-local' delivery promise. रिटेल 'फिजिटल' परिवर्तन और वैश्विक रसद संकट भारत में 'क्विक कॉमर्स' के उदय और वैश्विक आपूर्ति श्रृंखला में बार-बार होने वाले व्यवधानों (समुद्री मार्ग संघर्षों के कारण) ने रिटेलर्स को अपने 'स्टोर ऑपरेशंस' और 'SCM' पर पुनर्विचार करने के लिए मजबूर किया है। **(ए)** एक मल्टी-ब्रैंड रिटेलर के लिए रिटेल प्रबंधन के वित्तीय पहलुओं का मूल्यांकन करें जो पारंपरिक 'स्टोर-ओनली' मॉडल से 'ओमनीचैनल' (फिजिटल) मॉडल में बदल रहा है। ROI और इन्वेंट्री टर्नओवर पर पड़ने वाले प्रभाव पर ध्यान केंद्रित करें। **(बी)** एक ऐसी आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन रणनीति प्रस्तावित करें जो वैश्विक रसद देरी के जोखिमों को कम करने के लिए 'रिटेल सूचना प्रणाली (RIS)' का उपयोग करती हो और 'हाइपर-लोकल' डिलीवरी के वादे को बनाए रखती हो।	15	CO5	KL5
10	Modern retailing relies heavily on 'Customer Touchpoints' and 'Data Mining' to drive sales. However, the move towards 'Sovereign AI' and strict 'Data Privacy' laws presents a new challenge. **(a)** Analyze the Components of CRM for a large 'Food and Grocery' retailer. How can the goal of 'Hyper-Personalization' be achieved through 'Automated Vending' and 'Kiosks' without violating consumer privacy? **(b)** Design a Retail Communication Mix for a new entrant in The 'Communication Accessories' sector that focuses on building 'Global Brand Trust' amidst rising concerns over technological espionage and data security. आधुनिक रिटेलिंग बिक्री बढ़ाने के लिए 'कस्टमर टचपॉइंट' और 'डेटा माइनिंग' पर बहुत अधिक निर्भर करती है। हालांकि, 'संप्रभु AI' और सख्त 'डेटा गोपनीयता' कानूनों की ओर बढ़ता कदम एक नई चुनौती पेश करता है। **(ए)** एक बड़े 'खाद्य और किराना' रिटेलर के लिए CRM के घटकों का विश्लेषण करें। उपभोक्ता की गोपनीयता का उल्लंघन किए बिना 'ऑटोमेटेड वेंडिंग' और 'कियोस्क' के माध्यम से 'हाइपर-पर्सनलाइजेशन' का लक्ष्य कैसे प्राप्त किया जा सकता है? **(बी)** 'कम्युनिकेशन एक्सेसरीज' क्षेत्र में एक नए प्रवेशकर्ता (entrant) के लिए एक रिटेल कम्युनिकेशन मिक्स तैयार करें, जो तकनीकी जासूसी और डेटा सुरक्षा पर बढ़ती चिंताओं के बीच 'वैश्विक ब्रैंड ट्रस्ट' बनाने पर केंद्रित हो।	15	CO4	KL4

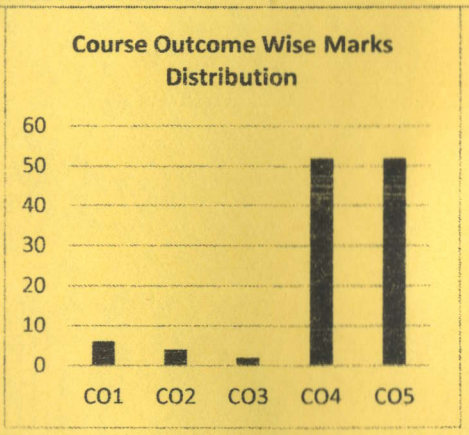
11	With the liberalization of FDI in retail, global fast-fashion and lifestyle giants are aggressively entering the Indian market, targeting the 'Young Earning India'. (a) Discuss the Ethical Issues in Retail specifically focusing on 'Labor Practices' and 'Sustainable Sourcing' that an Indian retailer must adopt to compete with global standards without losing price competitiveness. (b) Create a Retail Store Design and Visual Merchandising plan for an Indian 'Textile & Fashion' brand that aims to target the high-spending 'Gen-Z' population while maintaining its 'Cultural Heritage' as a core brand value. रिटेल में FDI के उदारीकरण के साथ, वैश्विक फास्ट-फैशन और लाइफस्टाइल दिग्गज 'युवा अर्जक भारत' को लक्षित करते हुए भारतीय बाजार में आक्रामक रूप से प्रवेश कर रहे हैं। **(ए)** विशेष रूप से 'श्रम प्रथाओं' (Labor Practices) और 'सतत सोर्सिंग' पर ध्यान केंद्रित करते हुए रिटेल में नैतिक मुद्दों पर चर्चा करें, जिन्हें एक भारतीय रिटेलर को मूल्य प्रतिस्पर्धात्मकता खोए बिना वैश्विक मानकों के साथ प्रतिस्पर्धा करने के लिए अपनाना चाहिए। **(बी)** एक भारतीय 'टेक्सटाइल और फैशन' ब्रैंड के लिए एक रिटेल स्टोर डिजाइन और विजुअल मर्चेंडाइजिंग योजना तैयार करें, जिसका लक्ष्य उच्च खर्च करने वाली 'जेन-जेड' (Gen-Z) आबादी को लक्षित करना है और अपनी 'सांस्कृतिक विरासत' को एक मुख्य ब्रैंड वैल्यू के रूप में बनाए रखना है।	15	CO5	K

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

Course Outcomes	CO1	Provide insights on Retail Operations.
	CO2	Enable the students to become good Retail Planners and Decision Makers
	CO3	Help Focus on Change and Adaptation to Change.
	CO4	Understand the functions of retail business and various retail formats and retail channels.
	CO5	Understand the difference between Retail and Manufacturing Supply Chain

GRAPHICAL REPRESENTATIN

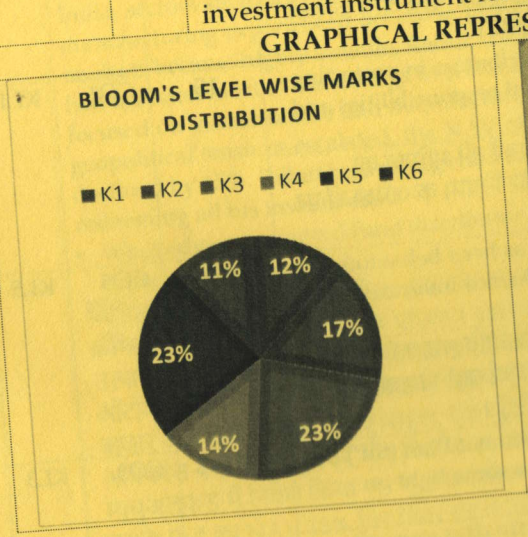


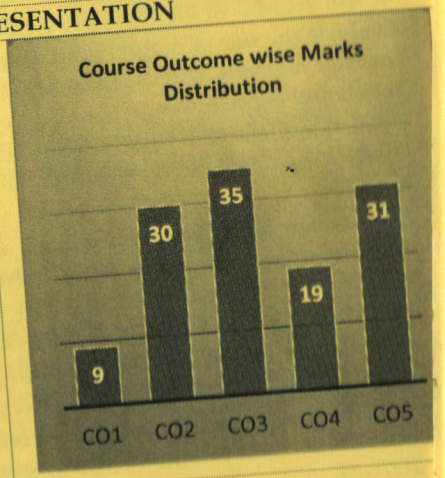


CO- Course Outcomes, **KL**- Knowledge Level, **PO** – Program Outcome,

Course Outcomes	CO1	Articulate the concepts and purpose of introducing mutual funds as an investment instrument.
	CO2	Evaluate and examine different types of mutual fund categories.
	CO3	Recognize the regulatory framework and guidelines for mutual funds.
	CO4	Demonstrate the utility of mutual funds for investors.
	CO5	Comprehend how mutual funds can be positioned as an investment instrument for different profiles of investors

GRAPHICAL REPRESENTATION





ARKA JAIN University
Jharkhand

NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY

[14-05-2026]
END SEM EXAMINATION
School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Business Administration [Capital Market]		
Subject Name (विषय)	Mutual Fund Product Positioning	Session (सत्र)	EVEN 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	IV	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 निषेद हैं, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणाम स्वरूप 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 (प्रत्येकप्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क्स का है) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	Risk profiling helps to: a) Reduce taxes b) Identify investor risk appetite c) Increase NAV d) Improve liquidity जोखिम प्रोफाइलिंग मदद करती है: ए) कर कम करने में नहीं बी) निवेशक की जोखिम सहने की क्षमता पहचानने में सी) NAV बढ़ाने में नहीं डी) तरलता सुधारने में नहीं	01	CO1	KL1
ii	A benchmark is used to: a) Measure fund performance b) Set interest rates	01	CO1	KL1

	c) Determine NAV d) Control liquidity एक बेंचमार्क का उपयोग किया जाता है: ए) फंड प्रदर्शन को मापने के लिए बी) ब्याज दरें निर्धारित करने के लिए सी) NAV तय करने के लिए डी) नकदी प्रवाह नियंत्रित करने के लिए			
iii	ELSS funds provide tax benefit under: a) Section 80C b) Section 10 c) Section 24 d) Section 44 ईएलएसएस फंड निम्नलिखित के तहत कर लाभ प्रदान करते हैं: ए) धारा 80C बी) धारा 10 सी) धारा 24 डी) धारा 44	01	CO1	KL3
iv	Behavioral bias where investors follow the crowd is called: a) Overconfidence b) Herd mentality c) Recency bias d) Loss aversion वह आचार संबंधी पूर्वाग्रह जहाँ निवेशक भीड़ का अनुसरण करते हैं उसे कहा जाता है: ए) आत्मविश्वास अधिक होना बी) समूह मानसिकता सी) हाल की घटनाओं पर पूर्वाग्रह डी) हानि से परहेज	01	CO2	KL2
v	Asset allocation refers to: a) Selecting one investment b) Selling securities c) Dividing investment across asset classes d) Tax planning एसेट आवंटन का तात्पर्य है: ए) एक निवेश का चयन करना बी) प्रतिभूतियों को बेचना सी) निवेश को एसेट क्लासों में विभाजित करना डी) कर योजना बनाना	01	CO1	KL3
vi	Unsystematic risk can be reduced through diversification. a) True b) False c) May be d) None of the above अव्यवस्थित जोखिम को विविधीकरण के माध्यम से कम किया जा सकता है। ए) सही बी) गलत सी) हो सकता है डी) उपरोक्त में से कोई नहीं	01	CO3	KL4
vii	Which of the following type of analysis tracks the price and volume data related to trading in the security? a) Quantitative analysis b) Fundamental analysis c) Technical analysis d) Situation analysis निम्नलिखित प्रकार के विश्लेषण में से कौन सा विश्लेषण सुरक्षा में व्यापार से संबंधित मूल्य और मात्रा डेटा का ट्रैक रखता है? ए) मात्रात्मक विश्लेषण बी) मौलिक विश्लेषण सी) तकनीकी विश्लेषण डी) स्थिति विश्लेषण	01	CO2	KL1
viii	At what price are the bonus units issued to the unitholder? a) The price is decided by the AMC in consultation with the trustees b) The bonus units are allotted free of cost c) At the prevailing NAV d) At the prevailing NAV divided by the bonus ratio बोनस यूनिट्स यूनिटहोल्डर को किस कीमत पर जारी की जाती हैं? ए) कीमत को AMC द्वारा ट्रस्टीज से परामर्श करके तय किया जाता है बी) बोनस यूनिट्स मुफ्त में आवंटित की जाती हैं सी) प्रचलित NAV पर डी) प्रचलित NAV को बोनस अनुपात से विभाजित करके	01	CO1	KL1
ix	How many (maximum) bank accounts can a resident individual investor register with a mutual fund folio? a) 1 b) 2 c) 3 d) 5 एक निवासी व्यक्तिगत निवेशक एक म्यूचुअल फंड फोलियो के साथ अधिकतम कितने बैंक खाते रजिस्टर करवा सकता है? ए) 1 बी) 2 सी) 3 डी) 5	01	CO1	KL5
x	The NAV of scheme is disclosed on the website of _____? a) RBI b) AMC c) Both a and b d) Neither a nor b योजना का NAV _____ की वेबसाइट पर cप्रकट किया जाता है? ए) RBI बी)AMC सी)दोनों a और b डी) न तो a न ही b	01	CO3	KL5
xi	Which of the following regulates mutual funds in India? a) Securities and Exchange Board of India b) Association of Mutual Funds in India c) Asset Management Companies d) Board of Trustees of mutual funds भारत में निम्नलिखित में से कौन म्यूचुअल फंड्स को नियंत्रित करता है? ए) भारतीय प्रतिभूति और विनिमय बोर्ड बी)इंडिया में म्यूचुअल फंड्स का संघ सी) एसेट मैनेजमेंट कंपनियां डी)म्यूचुअल फंड्स का बोर्ड ऑफ ट्रस्टीज	01	CO1	KL1
xii	Which among the following is not a statutory document? a) Fund factsheet b) Statement of Additional Information c) Scheme Information Document d) Key Information Memorandum निम्नलिखित में से कौन सा वैधानिक दस्तावेज नहीं है? ए) फंड फैक्टशीट बी) अतिरिक्त जानकारी का विवरण सी) योजनाओं की जानकारी दस्तावेज़ डी) प्रमुख जानकारी ज्ञापन	01	CO2	KL3

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	Give the abbreviation of NAV, AMC, KYC, SIP, SAI, NFO & AMFI NAV, AMC, KYC, SIP, SAI, NFO और AMFI का संक्षिप्त रूप दें	07	CO1	KL1

3	What is KYC and why is it important for mutual fund investors? KYC क्या है और यह म्यूचुअलफंड निवेशकों के लिए क्यों महत्वपूर्ण है?	07	CO3	KL4
4	All investments have risk but not all investments are risky investments. Comment. सारी निवेशों में जोखिम होता है लेकिन सारी निवेश जोखिम भरे निवेश नहीं होते ।टिप्पणी करें।	07	CO2	KL3
5	Due to escalating geopolitical tensions in the Middle East, global crude oil prices surged sharply. This resulted in increased production costs across many industries. In India, sectors such as aviation, logistics, and automobile manufacturing experienced declining profitability. Equity markets became highly volatile. Rahul, a young investor, had invested most of his savings in sectoral mutual funds focused on infrastructure and manufacturing. After the geopolitical tensions escalated, the NAV of his funds declined by 15%. Rahul became worried and considered redeeming all his investments. • What advice as mutual fund distributor would you give Rahul in this situation? मिडिल ईस्ट में बढ़ते भू-राजनीतिक तनाव के कारण विश्व कच्चे तेल की कीमतों में तेज़ी से वृद्धि हुई।इसके परिणाम स्वरूप कई उद्योगों में उत्पादन लागत बढ़ गई।भारतमें, विमानन, लॉजिस्टिक्स और ऑटोमोबाइल निर्माण जैसे क्षेत्रों में लाभ प्रदता में गिरावट आई ।शेयर बाजार अत्यधिक अस्थिर हो गए।राहुल, एक युवा निवेशक, ने अपना अधिकांश बचत इंफ्रास्ट्रक्चर और निर्माण पर केंद्रित सेक्टोरल म्यूचुअलफंड में निवेश किया था। भू-राजनीतिक तनाव बढ़ने के बाद, उसके फंड का NAV 15% गिर गया। राहुल चिंतित हो गया और सभी निवेशों को रिडीम करने पर विचार करने लगा। •इस स्थिति में एक म्यूचुअलफंड वितरक के रूप में आप राहुल को क्या सलाह देंगे?	07	CO2	KL3
6	Considering the above case study discuss the role of diversification in managing such market volatility. उपरोक्त के सस्टडी को ध्यान में रखते हुए ऐसे बाजार उतार-चढ़ाव को प्रबंधित करने में विविधीकरण की भूमिका पर चर्चा करें।	07	CO2	KL
7	Explain the concept of financial goals in investment planning. Illustrate with examples. निवेश योजना में वित्तीय लक्ष्यों की अवधारणा को समझाएँ।उदाहरणों के साथ स्पष्ट करें।	07	CO5	KL

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	A mutual fund scheme consistently delivers returns higher than its benchmark index for several years. Explain whether this alone is sufficient for investors to select the scheme. Discuss other factors that should also be considered. एक म्यूचुअलफंड योजना लगातार कई वर्षों तक अपने बेंचमार्क इंडेक्ससे उच्चरिटर्न देती है। यह अकेले ही निवेशकों के लिए योजना चुनने के लिए पर्याप्त है या नहीं, इसकी व्याख्या करें। उन अन्य कारकों पर चर्चा करें जिन्हें भी ध्यान में रखा जाना चाहिए।	15	CO3	KL3
9	Evaluate the role of mutual fund distributors in protecting investor interests. Discuss their ethical responsibilities and regulatory expectations. निवेश क हितों की रक्षा में म्यूचुअलफंड वितरकों की भूमिका का मूल्यांकन करें। उनके नैतिक जिम्मेदारियों और नियाम क अपेक्षाओं पर चर्चा करें।	15	CO1	KL1
10	Discuss how behavioural biases such as herd behaviour, overconfidence, and loss aversion influence investors' mutual fund decisions. इस बात पर चर्चा करें कि सामूहिक व्यवहार, आत्मविश्वास का अधिक होना, और हानि से बचाव जैसी व्यवहार संबंधी पूर्वा ग्रहनिवेशकों के म्यूचुअलफंड के निर्णयों को कैसे प्रभावित करते हैं ।	15	CO5	KL5
11	Explain the concept of Systematic Investment Plan (SIP) in context with retail investors. Also throw some light on SID/SAI. खुदरा निवेशकों के संदर्भ में सिस्टमेटिक इन्वेस्टमेंट प्लान (SIP) की अवधारणा को समझाइए। साथही SID/SAI पर भी कुछ प्रकाश डालिए।	15	CO3	KL3

5 | F

KL5

ARKA JAIN University
Jharkhand

NAAC GRADE A
ACCREDITED UNIVERSITY

[12-05-2026]
END SEM EXAMINATION
School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Business Administration [Digital Market]		
Subject Name (विषय)	Digital Marketing Professionals and Regulatory Requirements	Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	IV	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 (अनफेयरमीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणाम स्वरूप 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 the main purpose of analytics? a) Website design b) Data-driven decision making c) Content writing d) Hosting एनालिटिक्स का मुख्य उद्देश्य क्या है? ए) वेबसाइट डिजाइन बी) डेटा आधारित निर्णय लेना सी) कंटेंट लिखना डी) होस्टिंग	01	CO1	KL1
ii	Which type of data shows user actions on a website? a) Engagement data b) Behavioral data c) Conversion data d) Design data कौन सा डेटा प्रकार वेबसाइट पर यूज़र की गतिविधियों को दिखाता है? ए) एंगेजमेंट डेटा बी) बिहेवियरल डेटा सी) कन्वर्ज़न डेटा डी) डिजाइन डेटा	01	CO4	KL2

iii	KPI stands for: a) Key Process Indicator b) Key Performance Indicator c) Knowledge Performance Index d) Key Promotion Insight KPI का पूर्ण रूप क्या है? ए) मुख्य प्रक्रिया संकेतक बी) मुख्य प्रदर्शन संकेतक सी) ज्ञान प्रदर्शन अनुक्रमणिका डी) प्रमुख पदोन्नति अंतर्दृष्टि	01	CO3	KL2
iv	Which is an example of conversion? a) Page view b) Like c) Purchase d) Impression निम्न में से कौन सा कन्वर्ज़न का उदाहरण है? ए) पेज व्यू बी) लाइक सी) खरीदारी डी) इम्प्रेशन	01	CO2	KL1
v	First step in analytics lifecycle is: a) Analyze b) Collect c) Visualize d) Act एनालिटिक्स लाइफसाइकल का पहला चरण क्या है? ए) विश्लेषण बी) डेटा संग्रह सी) विज़ुअलाइज़ेशन डी) कार्यान्वयन	01	CO3	KL2
vi	Google Analytics is used for: a) Video editing b) Website analysis c) Poster design d) Email marketing Google Analytics का उपयोग किस लिए किया जाता है? ए) वीडियो एडिटिंग बी) वेबसाइट विश्लेषण सी) पोस्टर डिजाइन डी) ईमेल मार्केटिंग	01	CO1	KL
vii	Bounce rate means: a) User interaction b) Users leaving after one page c) Total visitors d) Total conversions बाउंस रेट का मतलब क्या है? ए) यूज़र इंटरैक्शन बी) एक पेज देखने के बाद यूज़र का चले जाना सी) कुल विज़िटर डी) कुल कन्वर्ज़न	01	CO3	K
viii	Facebook Pixel helps in: a) Designing ads b) Tracking user behaviour c) Hosting website d) Writing content Facebook Pixel किसमें मदद करता है? ए) विज्ञापन डिजाइन करने में बी) यूज़र व्यवहार को ट्रैक करने में सी) वेबसाइट होस्टिंग में डी) कंटेंट लिखने में	01	CO2	
ix	GDPR is related to: a) Website design b) Data privacy c) SEO d) Email marketing GDPR किससे संबंधित है? बी) डेटा प्राइवेसी	01	CO4	
	सी) SEO डी) ईमेल मार्केटिंग			
x	Data visualization is used to? a) Delete data b) Show data in charts c) Code website d) Create ads डेटा विज़ुअलाइज़ेशन का उपयोग किस लिए किया जाता है? ए) डेटा हटाने के लिए बी) डेटा को चार्ट/ग्राफ में दिखाने के लिए सी) वेबसाइट कोड करने के लिए डी) विज्ञापन बनाने के लिए	01	CO3	KL2
xi	A/B testing is used for: a) Website hosting b) Comparing two versions c) Email sending d) Data deletion A/B टेस्टिंग का उपयोग क्या है? ए) वेबसाइट होस्टिंग बी) दो संस्करणों की तुलना सी) ईमेल डेटाबेस डी) डेटा आउटपुट	01	CO3	KL2
xii	ROI means: a) Rate of Internet b) Return on Investment c) Rank of Instagram d) Reach of Internet ROI का मतलब क्या है? ए) इंटरनेट की दर बी) निवेश पर रिटर्न सी) इंस्टाग्राम की रैंक डी) इंटरनेट की पहुंच	01	CO2	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	Explain the concept of Web Analytics in digital marketing. How does it help businesses in understanding user behaviour and improving marketing decisions? Give suitable examples. डिजिटल मार्केटिंग में वेब एनालिटिक्स की अवधारणा को समझाइए। यह व्यवसायों को यूज़र व्यवहार समझने और मार्केटिंग निर्णय सुधारने में कैसे मदद करता है? उदाहरण सहित समझाइए।	07	CO1	KL2
3	What are Key Performance Indicators (KPIs)? Explain their importance in digital marketing. Also, describe the concept of SMART goals with relevant examples. प्रमुख प्रदर्शन संकेतक (KPI) क्या हैं? डिजिटल मार्केटिंग में महत्वपूर्ण बातें। साथ ही स्मार्ट लक्ष्यों की अवधारणा का उदाहरण सहित बताएं।	07	CO3	KL4
4	Describe the Analytics Lifecycle in detail. Explain each stage such as data collection, cleansing, analysis, visualization, and action with practical understanding. एनालिटिक्स लाइफसाइकिल का विस्तारपूर्वक वर्णन करें। डेटा संग्रह, डेटा शुद्धिकरण, विश्लेषण, विज़ुअलाइज़ेशन और कार्रवाई जैसे प्रत्येक चरण को व्यावहारिक समझ के साथ समझाएं।	07	CO3	KL4

5	Explain the different types of data used in analytics such as Behavioural, Engagement, and Conversion data. How does each type help in improving marketing performance? एनालिटिक्स में उपयोग होने वाले विभिन्न डेटा प्रकार जैसे बिहेवियरल, एंगेजमेंट और कन्वर्ज़न डेटा को समझाइए। ये मार्केटिंग प्रदर्शन सुधारने में कैसे मदद करते हैं?	07	CO2	KL3
6	What are analytics tools? Explain the features and uses of tools like Google Analytics and Facebook Insights in tracking and analyzing user data. एनालिटिक्स टूल्स क्या हैं? उपयोगकर्ता डेटा को ट्रैक करने और उसका विश्लेषण करने में Google Analytics और Facebook Insights जैसे टूल्स की विशेषताओं और उपयोगों की व्याख्या करें।	07	CO3	KL2
7	Explain the concept of A/B Testing in digital marketing. How is it used to improve campaign performance? Also, describe Conversion Rate Optimization (CRO). डिजिटल मार्केटिंग में A/B Testing की अवधारणा को समझाइए। यह कैंपेन प्रदर्शन सुधारने में कैसे मदद करता है? साथ ही Conversion Rate Optimization (CRO) को भी समझाइए।	07	CO3	KL3

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 (प्रत्येकप्रश्न 15 मार्क्स का है)

Q No.	QUESTIONS	Marks	CO#	KL
8	Explain the process of data collection and tracking in web analytics. Discuss the role of tracking codes, tags, and pixels. Also explain cross-device tracking and the importance of data privacy regulations. वेब एनालिटिक्स में डेटा संग्रह और ट्रैकिंग की प्रक्रिया समझाइए। ट्रैकिंग कोड, टैग और पिक्सल की भूमिका पर चर्चा कीजिए। साथ ही, क्रॉस-डिवाइस ट्रैकिंग और डेटा गोपनीयता नियमों के महत्व को भी समझाइए।	15	CO2	KL
9	Discuss various data analysis and interpretation techniques used in digital marketing. Explain data visualization, segmentation, user behaviour analysis, and attribution modelling with examples. डिजिटल मार्केटिंग में प्रयुक्त विभिन्न डेटा विश्लेषण और व्याख्या तकनीकों पर चर्चा करें। उदाहरणों सहित डेटा विज़ुअलाइज़ेशन, सेगमेंटेशन, उपयोगकर्ता व्यवहार विश्लेषण और एट्रिब्यूशन मॉडलिंग की व्याख्या करें।	15	CO3	K
10	How can businesses optimize their digital marketing strategies using data-driven insights? Explain the role of A/B testing, personalization, content optimization, and user experience improvement. डेटा-आधारित जानकारियों का उपयोग करके व्यवसाय अपनी डिजिटल मार्केटिंग रणनीतियों को कैसे बेहतर बना सकते हैं? ए/बी टेस्टिंग, पर्सनलाइजेशन, कंटेंट ऑप्टिमाइजेशन और उपयोगकर्ता अनुभव सुधार की भूमिका स्पष्ट कीजिए।	15	CO4	
11	Explain the concept of continuous improvement in digital marketing. Discuss how data-driven decision making, agile marketing, and reporting help businesses improve their strategies over time. डिजिटल मार्केटिंग में निरंतर सुधार की अवधारणा को समझाइए। चर्चा कीजिए कि डेटा-आधारित निर्णय लेना, चुस्त मार्केटिंग और रिपोर्टिंग किस प्रकार व्यवसायों को समय के साथ अपनी रणनीतियों को बेहतर बनाने में मदद करते हैं।	15	CO4	

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

Course Outcomes	CO1	Introduction to Web and Social Media Analytics and Role of Data in Decision Making. Understanding Data Types, KPIs, SMART Goals, Analytics Lifecycle and Ethical Considerations
	CO2	Analytics Tools, Data Collection Methods, and Tracking Implementation Techniques. Use of Tracking Codes, Pixels, Dashboards, and Data Privacy & Compliance Regulations
	CO3	Data Analysis Techniques, Interpretation Methods, and User Behavior Understanding Data Visualization, Segmentation, Attribution Modeling, and Cross-Platform Analysis
	CO4	Optimization of Marketing Strategies through Data-Driven Insights and Testing Methods A/B Testing, Conversion Rate Optimization, Personalization, and User Experience Enhancement
	CO5	Continuous Improvement Strategies and Data-Driven Decision Making in Marketing Agile Marketing, Reporting, Performance Analysis, and Real-World Case Applications

GRAPHICAL REPRESENTATION

