

**FOR EVALUATOR'S USE ONLY**

Sub. Code : **32**

Optional Paper

**Management : Paper – II**

Time : 3 Hours / Maximum Marks : 200 / Total Pages : 32

**Evaluation Table**

(For Evaluator's Use Only)

Evaluation Table												(For Evaluator's Use Only)	
PART-A				PART-B				PART-C				Grand Total	
QN	E-1	E-2	AC	QN	E-1	E-2	AC	QN	E-1	E-2	AC	PART-A	
1				21				33				PART-B	
2				22				34				PART-C	
3				23				35				<b>Total</b>	
4				24				36				(-) Marks	
5				25				37				<b>Final Total</b>	
6				26				38				<b>Marks in Words</b>	
7				27				39					
8				28									
9				29									
10				30								<b>Remarks of Evaluator/Chief Evaluator</b>	
11				31									
12				32									
13													
14													
15													
16													
17													
18												<b>Remarks of Scrutiniser</b>	
19													
20													
<b>Total</b>													
<b>Evalu ator's Sign</b>													

**BLANK PAGE**

32 - II ]

2

[Con



**Note :** Attempt all the **twenty** questions. Each question carries 2 marks. Answer should not exceed 15 words.

**नोट :** समस्त २० प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न के लिये २ अंक निर्धारित हैं। उत्तर १५ शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिये।

1 Write the formula of Return on Equity Ratio.  
समता पूँजी पर प्रत्याय (ROE) अनुपात का सूत्र लिखिए।

---

---

---

---

---

---

---

---

2 What is Super Quick Ratio ?  
उच्च तरलता अनुपात क्या है ?

---

---

---

---

---

---

---

---

3 What is Internal Rate of Return (IRR) ?  
प्रत्याय की आंतरिक दर (IRR) क्या होती है ?

---

---

---

---

---

---

---

---



- 4 What is Risk free rate of return under Capital Assets Pricing Model (CAPM)  
पूँजी सम्पत्ति कीमत मॉडल (CAPM) के अन्तर्गत जोखिम मुक्त प्रत्याय की दर क्या है ?

---

---

---

---

---

---

---

---

- 5 What is product dropping ?  
उत्पाद परित्याग क्या है ?

---

---

---

---

---

---

---

---

- 6 Explain Reverse Engineering.  
विपरीत अभियांत्रिकी समझाइये।

---

---

---

---

---

---

---

---



7 What is difference between selling and marketing.  
विक्रयण एवं विपणन में क्या अन्तर है ?

---

---

---

---

---

---

---

---

8 What is Time Value of Money ?  
मुद्रा का समय मूल्य क्या है ?

---

---

---

---

---

---

---

---

9 Explain six sigma.  
सिक्स सिग्मा समझाइये।

---

---

---

---

---

---

---

---



10 What is stunt Advertising ?  
मिथ्या विज्ञापन क्या है ?

---

---

---

---

---

---

---

---

11 Define Branding.  
'नामकरण' को परिभाषित कीजिए।

---

---

---

---

---

---

---

---

12 What is market segmentation ?  
बाजार खण्डीकरण क्या होता है ?

---

---

---

---

---

---

---

---



13 How a marketing firm can reduce cognitive dissonance of its consumers ?  
विपणन फर्म अपने उपभोक्ता की कागनेटीव डिसोनेंस कैसे कम कर सकती है ?

---

---

---

---

---

---

---

---

14 Give an example where Discriminating Price Policy is being used effectively in India.  
भारत में विभेदात्मक मूल्य नीति के प्रभावी रूप में प्रयोग होने का एक उदाहरण दीजिए।

---

---

---

---

---

---

---

---

15 Write the formula to calculate the Labour Turnover Ratio.  
श्रमिकों के फेर अनुपात का सूत्र लिखिए।

---

---

---

---

---

---

---

---



16 What do you mean by Re-order point ?

पुनः आदेश बिन्दू (ROP) से आप क्या समझते है ?

---

---

---

---

---

---

---

---

17 What do mean by stress interview ?

प्रतिबल (stress) साक्षात्कार किसे कहते हैं ?

---

---

---

---

---

---

---

---

18 What is Push Strategy ?

धक्का व्यूहरचना (Push Strategy) क्या है ?

---

---

---

---

---

---

---

---



19 What is the purpose of employee induction ?  
कर्मचारी को पदासीन करने के क्या उद्देश्य होते हैं ?

---

---

---

---

---

---

---

---

20 Define collective bargaining ?  
सामूहिक सौदेबाजी की परिभाषा दीजिए।

---

---

---

---

---

---

---

---









27 Discuss the functions of DGS and D organization.  
DGS और D संगठन के कार्यों का विवेचन कीजिए।

28 Discuss the factors affecting the promotion mix decisions.  
संवर्धन मिश्रण निर्णयों को प्रभावित करने वाले कारकों का वर्णन कीजिए।











34 The sales turnover and profit during two period were as follows :

Period 1	Sales	Rs. 20 lakh	Profit	Rs. 2 lakh
Period 2	Sales	Rs. 30 lakh	Profit	Rs. 4 lakh

You are required to calculate :

- P/V ratio
- The sales required to earn a profit of Rs. 5 lakh
- The profit when sales are Rs. 10 lakh.

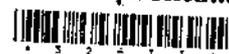
विक्रय व्यवसाय और मुनाफा दो काल के लिए निम्न दिया गया है :

काल 1	विक्रय	रु. 20 लाख	मुनाफा	रु. 2 लाख
काल 2	विक्रय	रु. 30 लाख	मुनाफा	रु. 4 लाख

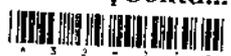
आपको गीनना है :

- पी/वी अनुपात
- रु. 5 लाख मुनाफा कमाने के लिए कितना विक्रय करना है
- जब रु. 10 लाख का विक्रय हो तब मुनाफा।



























SPACE FOR ROUGH WORK / रफ कार्य के लिए जगह

---



