

18092

B.B.A. Examination, May-2025

Consumer Behaviour

(BBA-401)

(New Course)

Time : 3:00 Hours] [Maximum Marks : 75

Note : Attempt **all** the sections as per instructions.

Section-A

(Very Short Answer Type Questions)

Note : Attempt all the **five** questions, each carrying **3** marks, not exceeding **75** words. $5 \times 3 = 15$

1. Define Consumer Involvement and its role in marketing.

P.T.O.

2. What is Cognitive Dissonance? Explain with an example.
3. Identify three key psychological determinants of consumer behaviour.
4. Explain the concept of Customer Satisfaction and its impact on brand loyalty.
5. What is Situational Influence in consumer decision-making?

Section-B

(Short Answer Type Questions)

Note : Attempt any **two** out of three questions, each carrying **7.5** marks. $2 \times 7.5 = 15$

6. How do Lifestyle and Values impact consumer behaviour? Illustrate with examples.

18092/2

7. Analyze how Retail Store Atmosphere influences consumer purchase decisions.
8. Using an example, explain how a company can segment its market based on consumer behaviour.

Section-C

(Descriptive Answer Type Question)

Note : Attempt any **three** out of **five** questions, each carrying **15** marks.

$$3 \times 15 = 45$$

9. Evaluate the role of consumer behaviour research in developing marketing strategies.
10. Compare the Nicosia Model and Engel-Kollat-Blackwell Model of consumer behaviour.

11. Assess the role of social media influencers in shaping consumer choices.
12. Develop a consumer-focused marketing plan for a new online grocery store.
13. Evaluate how companies can reduce post-purchase dissonance and improve consumer satisfaction.

D (Printed Pages 8)
(20524) Roll No.
BBA-IV Sem.

18093

B.B.A. Examination, May-2024

Financial Management

(BBA-402)

(New Course)

Time : Three Hours] [Maximum Marks : 75

Note : Attempt **all** the Sections as per instructions.

नोट : सभी खण्डों को निर्देशानुसार हल कीजिए।

Section-A/खण्ड-अ

(Very Short Answer Questions)

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt **all five** questions. Each question carries 3 marks. $5 \times 3 = 15$

नोट : सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 3 अंकों का है।

1. What is the modern approach of finance function?

वित्त कार्य की आधुनिक विचारधारा क्या है? 3

P.T.O.

2. Explain the Utility of operating Leverage.
परिचालन उत्तोलन की उपयोगिता बताइये।
3. What is stock dividend? 3
स्कन्ध लाभांश किसे कहते हैं?
4. What do you mean by current liabilities?
चल दायित्व से आप क्या समझते हैं? 3
5. What is capital Budgeting? 3
पूँजी बजटन क्या है?

Section-B/खण्ड-ब

(Short Answer Questions)

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt any **two** questions. Each question carries 7.5 marks.

नोट : किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 7.5 अंकों का है।

6. What do you mean by capital gearing?
What is the significance of gearing ratio in a business? 7.5
पूँजी दन्तिकरण से आप क्या समझते हैं? व्यापार में इसका क्या महत्व है?
7. How can the working capital needs of a concern be determined? 7.5
किसी संस्था की कार्यशील पूँजी की आवश्यकताओं को कैसे निर्धारित करोगे?
8. The following particulars are available for Sudhir Ltd. : 7.5
(i) Earnings per share ₹ 4
(ii) Rate of return desired by

18093/2

shareholders 15%

- (iii) Rate of return on investment 18%
What will be price per share as per Walter's model if pay-out ratio is 40% or 60%.

सुधीर लि० के लिए निम्न विवरण उपलब्ध है :

- (i) प्रति अंश आय ₹ 4
(ii) अंशधारियों द्वारा इच्छित प्रत्याय की दर 15 %
(iii) विनियोगों पर प्रत्याय की दर 18%
यदि भुगतान अनुपात 40% या 60% हो, तो वाल्टर मॉडल के अनुसार प्रति अंश मूल्य क्या होगा?

Section-C/खण्ड-स

(Detailed Answer Questions)

(विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt any **three** question out of the following 5 questions. Each question carries 15 marks. Answer is required in detail.

नोट : निम्नलिखित 5 प्रश्नों में से किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 15 अंक का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित है।

9. Explain the meaning and causes of over-capitalisation. Discuss the methods of correcting over-capitalisation. 15

18093/3

P.T.O.

अति-पूँजीकरण के अर्थ एवं कारणों को स्पष्ट कीजिये।
अतिपूँजीकरण को ठीक करने की विधि समझाइये।

10. Discuss the various methods of evaluating capital projects pointing out their suitability and limitations. 15

पूँजी परियोजनाओं के मूल्यांकन की विभिन्न पद्धतियों का वर्णन कीजिये, साथ ही उनके औचित्य व सीमाओं पर भी प्रकाश डालिये।

11. From the data given below, prepare working capital forecast :

Budgeted sales (₹ 20 per unit)

₹ 52,0000 p.a.

Analysis of one rupee sales :

Raw material	0.30
Labour	0.40
Overhead	0.20
Profit	0.10
	1.00

It is estimated that :

- (a) Raw materials are kept in stock for 3 weeks and finished goods for 2 weeks.
(b) Factory processing will take 3 weeks.
(c) Suppliers will give 5 weeks credit and customers will require 8 weeks credit.

18093/4

It may be assumed that wages and overheads accrue evenly throughout the year. 15

निम्न आँकड़ों से कार्यशील पूँजी पूर्वानुमान तैयार कीजिए-

बजटेड बिक्री (₹ 20 प्रति इकाई) ₹ 52,0000 प्रतिवर्ष
एक रुपये के विक्रय का विश्लेषण :

कच्चा माल	0.30
श्रम	0.40
उपरिव्यय	0.20
लाभ	0.10
	1.00

यह अनुमानित है कि :

- कच्चे माल के स्टॉक में 3 सप्ताह तक रखा जाता है और तैयार माल को 2 सप्ताह तक।
- कारखाना प्रक्रियांकन 3 सप्ताह लेगा।
- आपूर्तिदाता 5 सप्ताह का साख प्रदान करेंगे और ग्राहक 8 सप्ताह की साख चाहेंगे।

यह माना जा सकता है कि मजदूरी व उपरिव्यय वर्ष के दौरान एक समान उदित व देय होते हैं?

12. Shivani Ltd. wishes to issue 1000, 10% debentures of ₹ 500 each for which the company will be required to incur the following expenses :

- Under writing commission 2%
- Brokerage 0.5%
- Printing and other expenses ₹ 7500.

18093/5

P.T.O.

Calculate cost of capital (before tax as well as after tax) assuming the debt is issued

- at 10% discount repayable after 10 years
- 10% premium repayable after 10 years.

The tax rate is 45% :

15

शिवानी लि. ₹ 500 वाले 1000, 10% ऋणपत्र निर्गमित करने की इच्छुक है जिसके लिए कम्पनी को निम्न व्यय करने होंगे।

- अभिगोपन कमीशन 2%
- दलाली 0.5%
- छपायी व अन्य व्यय ₹ 7500.

यह मानते हुए कि कण का निर्गमन

- 10 % कटौती पर किया जाता है तथा 10 वर्ष बाद देय है और
- 10 % प्रीमियम पर किया जाता है और 10 वर्ष बाद देय है, कर से पूर्व और कर के बाद पूँजी की लागत की गणना करो। कर की दर 45% है।

13. The management of a company is considering a proposal to purchase a new machine. In the market two machines 'A' and 'B' are available, each costing ₹ 10 lakhs and each having an estimated life span of 5 years. Annual cash inflows from the machines are estimated to be

18093/6

as follows :

Year	Machine A (₹)	Machine B (₹).
1	300000	Nil
2	400000	400000
3	500000	450000
4	300000	600000
5	200000	450000

A discount rate of 10% is used for calculating the present value of future cash flows. The present value of ₹ 1@ 10% per annum are 0.909, 0.826, 0.751, 0.683 and 0.621 at the end of first, second, third, fourth and fifth year respectively., using the following methods you have to suggest as to which of the two machines will be more profitable :

(a) Pay-back period method

(b) Net present value method. 15

एक कम्पनी प्रबन्धकों के समक्ष एक नयी मशीन क्रय करने का प्रस्ताव विचाराधीन है। बाजार में 'अ' तथा 'ब' दो मशीनें उपलब्ध हैं। जिनमें से प्रत्येक का मूल्य ₹ 10,00,000 है एवं दोनों मशीनों का अनुमानित जीवनकाल

5 वर्ष है। मशीनों से होने वाले वार्षिक रोकड़ प्रवाह निम्न प्रकार है :

वर्ष	मशीन - अ (₹)	मशीन - ब (₹)
1	300000	Nil
2	400000	400000
3	500000	450000
4	300000	600000
5	200000	450000

भविष्य में होने वाले रोकड़ प्रवाहों की कटौती 10% की दर से की जाती है। 10% की कटौती दर से एक रुपये का वर्तमान मूल्य प्रथम, द्वितीय, तृतीय, चतुर्थ एवं पंचम वर्ष के अन्त में क्रमशः 0.909, 0.826, 0.751, 0.683 तथा 0.621 हैं।

निम्नलिखित विधियों के आधार पर विश्लेषण करके आपको यह बताना है कि कौन-सी मशीन अधिक लाभदायक रहेगी :

(a) अदायगी अवधि पद्धति

(b) शुद्ध वर्तमान मूल्य विधि।

D (Printed Pages 4)
(20524) Roll No.
B.B.A.-IV Sem.

18094

B.B.A. Examination, May-2024

PRODUCTION AND OPERATION

MANAGEMENT

(BBA-403)

(New Course)

Time : Three Hours] [Maximum Marks : 75

Note : Attempt **all** the sections as per instructions.

Section-A

(Very Short Answer Type Questions)

Note : Attempt **all five** questions. Each question carries 3 marks. Very short answer is required not exceeding 75 words.

$5 \times 3 = 15$

P.T.O.

1. What is assembly line production system?
2. Define ABC analysis.
3. Define "material management".
4. Define "Quality Circles".
5. What are the various types of inventory?

Section-B

(Short Answer Type Questions)

Note : Attempt any **two** questions out of the following **three** questions. Each question carries 7.5 marks. Short answer is required not exceeding 200 words.

$2 \times 7.5 = 15$

6. Explain Quality control and Quality assurance.
7. What do you understand by "Production Management"? Explain the functions of Production Management.

18094/2

8. What is "Plant Layout"? Explain the principles of "Plant Layout"?

Section-C

(Descriptive answer Type Questions)

Note : Attempt any **three** questions out of the following **five** questions. Each question carries 15 marks. Answer is required in detail. $3 \times 15 = 45$

9. Define Plant Location. Explain the points to determine a Plant Location.
10. What are the different types of production and operation system? Where would each one of them be applicable?
11. Explain the steps involved in the method study.
12. List and elaborate the functions of production planning & control.

13. Explain the following :

- (i) JIT (Just In Time).
- (ii) Material Management Information System (MMIS).
- (iii) EOQ.

D (Printed Pages 4)
(20524) Roll No.
B.B.A.-IV Sem.

18096

B.B.A. Examination, May-2024

RESEARCH METHODOLOGY

(BBA-405)

(New Course)

Time : Three Hours] [Maximum Marks : 75

Note : Attempt **all** the sections as per instructions.

Section-A

(Very Short Answer Type Questions)

Note : Attempt **all five** questions. Each question carries 3 marks. Very short answer is required not exceeding 75 words. $5 \times 3 = 15$

1. What are the objectives of Research?

P.T.O.

2. Write 3 main categories of Research Design.
3. What is the difference between census and sampling?
4. How will you classify the data?
5. What do you mean by standard error?

Section-B

(Short Answer Type Questions)

Note : Attempt any **two** questions out of the following **three** questions. Each question carries 7.5 marks. Short answer is required not exceeding 200 words. $2 \times 7.5 = 15$

6. Explain and illustrate the procedure of selecting a random sample.
7. Explain t-test. When it is used and for what purpose?

18096/2

8. What are the different types of graphs?
Explain their uses in research.

Section-C

(Descriptive Answer Type Questions)

Note : Attempt any **three** questions out of the following **five** questions. Each questions carries 15 marks. Answer is required in detail. $3 \times 15 = 45$

9. Describe the different steps involved in a research process.
10. Clearly explain the difference between collection of data through questionnaires and schedules.
11. What is meant by Hypothesis? Explain various steps involved in testing Hypothesis.

12. Write a brief note on the "task of interpretation" in the context of research methodology.
13. Why probability sampling is generally preferred in comparison to non-probability sampling? Explain the procedure of selecting a simple random sample.

18095

B.B.A. Examination, May-2024
SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT
(BBA-404)
(New Course)

Time : Three Hours] [Maximum Marks : 75

Note : Attempt **all** the sections as per instructions.

नोट : सभी खण्डों को निर्देशानुसार हल कीजिए।

Section-A/खण्ड-अ

(Very Short Answer Type Questions)

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt **all five** questions. Each question carries 3 marks. Very short answer is required not exceeding 75 words.

5×3=15

P.T.O.

नोट : सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 3 अंकों का है। अधिकतम 75 शब्दों में अति लघु उत्तर अपेक्षित हैं।

1. What do you mean by channels of distribution?
वितरण वाहिकाओं से आप क्या समझते हैं?
2. What are the functions of Sales executives?
विक्रय अधिकारियों के क्या कार्य हैं?
3. What are the different types of middle man?
बिचौलियों के विभिन्न प्रकार क्या हैं?
4. Explain the meaning of Sales management.
विक्रय प्रबन्ध का अर्थ समझाइये।
5. Describe the essential qualities of a successful salesman.
एक सफल विक्रेता के आवश्यक गुणों का वर्णन कीजिए।

Section-B/खण्ड-ब

(Short Answer Type Questions)

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt any **two** questions out of the following **three** questions. Each question carries 7.5 marks. Short answer is required not exceeding 200 words.

2×7.5=15

18095/2

नोट : निम्नलिखित तीन प्रश्नों में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 7.5 अंकों का है। अधिकतम 200 शब्दों में लघु उत्तर अपेक्षित है।

6. Explain the main features of a good salesman's training programme.
एक अच्छे विक्रेता प्रशिक्षण कार्यक्रम की मुख्य विशेषताओं का वर्णन कीजिए।
7. Describe the concept of Physical distribution system.
भौतिक वितरण प्रणाली की अवधारणा का वर्णन कीजिए।
8. What are the different types of sales organizational structure? Discuss the advantages of any one type of sales organizational structure.
बिक्री संगठनात्मक संरचना के विभिन्न प्रकार क्या हैं? किसी एक बिक्री संगठनात्मक संरचना के लाभों की विवेचना कीजिए।

Section-C/खण्ड-स

(Descriptive Answer Type Questions)

(विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

Note : Attempt any **three** questions out of the following **five** questions. Each question carries 15 marks. Answer is required in detail. $3 \times 15 = 45$

नोट : निम्नलिखित पाँच प्रश्नों में से किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक प्रश्न 15 अंक का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित है।

9. Write a detailed note on channel of distribution policies and strategies.
वितरण माध्यमों की नीतियों और रणनीतियों पर एक विस्तृत टिप्पणी लिखिए।
10. What are the factors that determine the channel decision for an industrial product?
एक औद्योगिक उत्पाद के वितरण निर्णय को निर्धारित करने के लिए कौन से तत्व होते हैं?
11. Discuss the scope and importance of sales organization. What are the duties of a sales manager?
बिक्री संगठन का क्षेत्र और महत्व बताइये। विक्रय प्रबन्धक के क्या कर्तव्य हैं?
12. What role does personal selling play in ensuring relationship marketing or relationship selling?
सम्बन्धित विपणन या सम्बन्धित बिक्री को सुनिश्चित करने में व्यक्तिगत बिक्री की क्या भूमिका होती है?
13. Write a note on recruitment and selection of salesmen.
विक्रयकताओं की भर्ती और चयन पर एक टिप्पणी लिखिए।