

Series : AQ@QA

SET-4

प्रश्न-पत्र कोड
Q.P. Code 35

रोल नं.
Roll No.

--	--	--	--	--	--	--	--

परीक्षार्थी प्रश्न-पत्र कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें।
Candidates must write the Q.P. Code on the title page of the answer-book.

- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ 4 हैं।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में 11 प्रश्न हैं।
- कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, उत्तर-पुस्तिका में प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें।
- इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है। प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जाएगा। 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे।
- Please check that this question paper contains 4 printed pages.
- Q.P. Code given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
- Please check that this question paper contains 11 questions.
- **Please write down the Serial Number of the question in the answer-book before attempting it.**
- 15 minute time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the candidates will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period. *



व्यवसाय के तत्त्व (वाणिज्य)
ELEMENTS OF BUSINESS
(Commerce)



निर्धारित समय : 2 घण्टे
Time allowed : 2 hour

अधिकतम अंक : 35
Maximum Marks : 35



सामान्य निर्देश :

- (i) इस प्रश्न-पत्र में 11 प्रश्न हैं ।
(ii) प्रत्येक प्रश्न के सामने अंक दिए गए हैं ।
(iii) केस आधारित दो प्रश्न दिए गए हैं ।

1. क्रय और विक्रय को परिभाषित कीजिए । 2
2. इंटरनेट द्वारा विज्ञापन की किन्हीं दो सीमाओं का उल्लेख कीजिए । 2
3. नीलामी द्वारा बिक्री का क्या अर्थ है ? 2
4. बड़े पैमाने के फुटकर व्यापार को परिभाषित कीजिए । कोई दो उदाहरण दीजिए । 2
5. भुगतान की किन्हीं दो विधियों को संक्षेप में समझाइए । 3
6. विक्रय संवर्धन की किन्हीं छः तकनीकों की सूची बनाइए । 3
अथवा
विज्ञापन के महत्व के किन्हीं तीन बिन्दुओं का वर्णन कीजिए ।
- * 7. (अ) जमापत्र और (ब) नामपत्र को संक्षेप में समझाइए । 3
अथवा
किराया क्रय विक्रय पद्धति को समझाइए ।
8. डाक आदेश व्यवसाय की किन्हीं तीन विशेषताओं का उल्लेख कीजिए । 3
9. व्यापक फुटकर व्यापार के रूप में विभागीय भंडार एवं शृंखलाबद्ध दुकानों में अंतर स्पष्ट कीजिए । 5
10. मोहनलाल एंड संस पचास रीम पेपर शीट बेचना चाहती है । उसके द्वारा अपनायी जाने वाली विक्रय प्रक्रिया समझाइए । 5
11. एक कंपनी ने उद्योगों के लिए आर ओ वाटर पूरीफायर का निर्माण शुरू किया । वह व्यक्तिगत विक्रय के माध्यम से इसे बेचना चाहता है । इन विक्रयकर्ताओं के पास क्या आवश्यक गुण और विशेषताएँ होनी चाहिए ? क्या यह इस उत्पाद को बेचने का सबसे अच्छा तरीका है ? 5
अथवा
व्यक्तिगत विक्रय से आप क्या समझते हैं ? उपभोक्ताओं और उत्पादकों की दृष्टि से इसके महत्व का वर्णन कीजिए ।





General Instructions :

- (i) *This question paper contains **11** questions.*
- (ii) *Marks are indicated against each question.*
- (iii) *There are **two** case based questions.*

1. Define purchase and sale. **2**
 2. State any two limitations of advertising through internet. **2**
 3. What is meant by Auction sale ? **2**
 4. Define large scale retail trade. Give two examples. **2**
 5. Briefly explain any two modes of payment. **3**
 6. List any six tools used in sales promotion. **3**
- OR**
- Describe any three points of importance of advertising.
7. Explain in brief (a) credit note and (b) Debit note. **3**
- OR**
- Explain Hire purchase method of sale.
8. State any three features of mail order business. **3**
 9. Distinguish between departmental stores and chain stores as large scale retail organisations. **5**
 10. Mohanlal and sons wants to sell fifty ream of paper sheets. Explain the procedure he should follow for sale. **5**
 11. A company started manufacturing of RO water purifier for industries. It wants to sell this through personal selling. What essential characteristics/qualities these salespersons should possess ? Is it the best way of selling this product ? **5**

OR

What is meant by personal selling ? Explain its importance from the point of view of customers and manufacturers.





*

