

व्यवसायिक प्रबंधन में स्नातक (बी. बी. ए.आर. आई. एल.)

सत्रीय कार्य
2024-25

जाँच सत्रीय कार्य की अवधि - 1st जुलाई 2024 से 30th जून 2025
प्रथम सत्र



प्रबंध अध्ययन विद्यापीठ
इन्दिरा गांधी राष्ट्रीय मुक्त विश्वविद्यालय
मैदान गढ़ी, नई दिल्ली -1100 68



व्यवसायिक प्रबंधन में स्नातक (बी. बी. ए.आर. आई. एल.)

सत्रीय कार्य
2024-25

प्रिय छात्र/छात्राओं,

जैसा कि कार्यक्रम दर्शिका में स्पष्ट किया गया है, आपको प्रत्येक अवधि में एक अध्यापक जांच सत्रीय कार्य करना होगा।

हम एक साथ **BRL-101, BRL-102, BRL-103, BCOE-141 और BEGAE-182** सत्रीय कार्य भेज रहे हैं।

अंतिम परीक्षा में सत्रीय कार्य के लिए 30% अंक निर्धारित हैं। सत्रांत परीक्षा में बैठने योग्य होने के लिए यह आवश्यक है कि समय सूची के अनुसार आप इस सत्रीय कार्य को पूरा करके भेज दें। सत्रीय कार्य को करने से पहले आपको चाहिए कि कार्यक्रम दर्शिका में दिए गए निर्देशों को ध्यानपूर्वक पढ़ लें, जिसे आपके पास अलग से भेजा गया है।

1. वे छात्र जो दिसम्बर 2024 की सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं। वे 15 अक्टूबर 2024 तक जमा करवायें।
2. वे छात्र जो जून 2025 के सत्रांत परीक्षा में उपस्थित हो रहे हैं, उन्हें 15 मार्च 2025 तक जमा करवाना होगा।

आपको सभी पाठ्यक्रमों के सत्रीय कार्य को अपने अध्ययन केंद्र के समन्वयक को प्रस्तुत करना होगा।

अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

पाठ्यक्रम का कोड	:	बी. आर. एल. - 101
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	रिटेलिंग का अवलोकन
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी. आर. एल. - 101/टी. एम. ए./2024-25
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

क). लघु प्रकार के प्रश्न

1. रिटेलिंग क्या है? संगठित भारतीय रिटेल बाजार के संदर्भ में रिटेल क्षेत्र के विकास को प्रभावित करने वाले कारकों की संक्षेप में व्याख्या करें। (10)
2. मनोवैज्ञानिक कारकों से आप क्या समझते हैं? मनोवैज्ञानिक कारकों और व्यक्तिगत कारकों के बीच अंतर बताएं? (10)
3. आप आधुनिक रिटेल संरचनाओं को पारंपरिक संरचनाओं से कैसे अलग करते हैं? उदाहरण सहित समझाइये। (10)
4. क) रिटेल वातावरण में प्रमुख अवधारणाओं की व्याख्या करें। (5+5)
ख) रिटेल प्रदर्शन के घटकों को संक्षेप में बताएं?
5. माल प्रबंधन से आप क्या समझते हैं? उदाहरणों के साथ उन बाधाकारी कारकों की व्याख्या करें जिन पर रिटेलर को विचार करना चाहिए क्योंकि उपभोक्ता को बदलाव की आवश्यकता है। (10)
6. जीएसटी के निहितार्थ से आप क्या समझते हैं? रिटेल क्षेत्र पर जीएसटी के लाभों पर उपयुक्त उदाहरणों के साथ चर्चा करें? (10)
7. रिटेलिंग में प्रौद्योगिकी रुझानों पर चर्चा करें। रिटेलिंग में प्रौद्योगिकी को संभालते समय बरती जाने वाली सावधानियां बताएं। (10)

(ख)) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. क) फ्रेंचाइजिंग के प्रकारों को संक्षेप में बताएं। वे कौन से तरीके हैं जिनके द्वारा फ्रेंचाइजर फ्रेंचाइजी श्रृंखला में एकरूपता सुनिश्चित करता है? (8+7)
ख) ई-टेलिंग क्या है? संक्षेप में बताएं कि एसईओ और एसईएम ई-टेलर्स की कैसे मदद करते हैं?
9. क) सेवाओं की रिटेलिंग का अर्थ स्पष्ट करें। रिटेल रोजगार के लोकप्रिय रूपों के बारे में चर्चा करें? (8+7)
ख) समझाइए कि संगठित रिटेल क्षेत्र में रोजगार के अवसर किस प्रकार फल – फूल रहे हैं?

अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

पाठ्यक्रम का कोड	:	बी. आर. एल. - 102
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	रिटेल विपणन और संचार
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी. आर. एल. - 102/टी. एम. ए./2024 - 25
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

क) लघु प्रकार के प्रश्न

1. व्यक्तिगत बिक्री में संलग्न विक्रय व्यक्तियों के विभिन्न गुणों का वर्णन कीजिए। (10)
2. बिक्री प्रस्तुतियों के विभिन्न प्रकारों की व्याख्या करें। (10)
3. उपभोक्ता निर्णय लेने की प्रक्रिया के चरणों को स्पष्ट कीजिए। (10)
4. दुकानों के विभिन्न प्रकार क्या हैं? (10)
5. “स्पिन” बिक्री क्या है? (10)
6. बजट सोर्सिंग के लिए उपयोग की जाने वाली कुछ रणनीतियों की व्याख्या करें? (10)
7. “मार्केटिंग मिश्रण” शब्द से आप क्या समझते हैं? एक उदाहरण से समझाइए। (10)

(ख) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. सोशल मीडिया मार्केटिंग के बारे में लिखें और सोशल मीडिया मार्केटिंग में एस इ ओ (SEO) पर चर्चा करें। (15)
9. व्यक्तिगत विक्रय से क्या तात्पर्य है। निर्माताओं के दृष्टिकोण से व्यक्तिगत बिक्री के महत्व को समझाइए। (15)

अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

पाठ्यक्रम का कोड	:	बी. आर. एल. - 103
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	स्टोर संचालन - I
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी. आर. एल. - 103/टी. एम. ए./2024-25
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

क) लघु प्रकार के प्रश्न

1. क) खुदरा व्यापार खुदरा विक्रेता के साथ काम करता है रणनीति को स्पष्ट और क्रियान्वित करने के लिए समझाइये। (5+5)
ख) ग्राहक और उपभोक्ता शब्दों को परिभाषित करें और उन्हें एक उदाहरण के साथ समझाइये।
2. क) खुदरा क्षेत्र में संगठन संरचना का क्या महत्व है? खुदरा व्यापार में किये जाने वाले महत्वपूर्ण कार्यों को समझाइये। (5+5)
ख) केंद्रीकृत गोदाम होने के क्या फायदे और नुकसान हैं?
3. क) कम से कम पांच अलग-अलग परिसंपत्तियों के महत्व पर चर्चा करें और इन परिसंपत्तियों की देखभाल और रखरखाव की आवश्यकता पर चर्चा करें। (5+5)
ख) मानक संचालन प्रक्रियाओं के उद्देश्य और लाभों की व्याख्या करें।
4. क) उत्पाद-ग्राहक मैट्रिक्स का महत्व और प्रभाव क्या है? (5+5)
ख) एक अच्छे कैशियर के गुणों को एक उदाहरण की सहायता से समझाइए।
5. क) पदोन्नति से आप क्या समझते हैं? (5+5)
ख) आप पारंपरिक और समकालीन खुदरा प्रारूप के बीच अंतर कैसे करते हैं? बताइए।
6. क) ऑनलाइन और ऑफलाइन एकीकरण के लाभ लिखें। (5+5)
ख) बाजार को परिभाषित करें और इसके फायदे और नुकसान क्या हैं? विस्तार में बताइए।
7. क) प्रतिस्पर्धा बेंचमार्किंग में क्या-क्या शामिल किया जा सकता है? टिप्पणी करें। (5+5)
ख) मल्टीटास्किंग में बर्न आउट क्यों होता है?

(ख)) निबंध प्रकार के प्रश्न

8. स्थान नियोजन अवधारणा को परिभाषित करें। अच्छी तरह से परिभाषित स्थान नियोजन अवधारणा के लिए किस प्रक्रिया का पालन करना चाहिए? (15)
9. खुदरा क्षेत्र में प्रदर्शन मूल्यांकन कैसे किया जाता है? इसकी मुख्य विशेषताएं क्या हैं? खुदरा व्यापार में उपयोग की जाने वाली मुआवजे की विधियों का भी उल्लेख करें। (15)

अध्यापक जांच सत्रीय कार्य

पाठ्यक्रम का कोड	:	बी. सी. ओ. ई. -141
पाठ्यक्रम का शीर्षक	:	विपणन के सिद्धान्त
सत्रीय कार्य का कोड	:	बी.सी.ओ. ई.-141/टी. एम. ए./2024- 25
खण्डों की संख्या	:	सभी खण्ड

अधिकतम अंक : 100

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

खण्ड – क (सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। प्रत्येक प्रश्न 10 अंक के हैं)

1. विपणन मिश्रण शब्द से आप क्या समझते हैं? विपणन मिश्रण के घटकों को समझाइये। (10)
2. शोध के निष्कर्षों से पता चला कि एक विशेष खाद्य तेल का सेवन स्वास्थ्य के लिए हानिकारक है। क्या यह खोज मिठाई की दुकान के लिए प्रासंगिक है? उचित कारण दीजिए? (10)
3. आपकी कंपनी 18-30 वर्ष की आयु के युवा वयस्कों के लिए ऑर्गेनिक फेशियल क्रीम की एक नई श्रृंखला लॉन्च करने की योजना बना रही है। नई उत्पाद श्रृंखला के लिए एक संक्षिप्त बाजार विश्लेषण करें। (10)
4. नए उत्पाद के लिए एक विज्ञापन अभियान तैयार करें, जिसमें लक्षित दर्शक, मुख्य संदेश, मीडिया चैनल और बजट विचार शामिल हों। (10)
5. कल्पना करें कि आपको पता चलता है कि किसी प्रतिस्पर्धी ने अपने उत्पाद के बारे में संभावित ग्राहकों को गलत जानकारी प्रदान की है। अपने विक्रय दृष्टिकोण की अखंडता को बनाए रखते हुए इस स्थिति का सामना करने के लिए आप कैसी नैतिक रणनीति अपनाएंगे? (10)

खण्ड – ख (सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। प्रत्येक प्रश्न 6 अंक के हैं)

6. दो विशिष्ट उदाहरणों के साथ चर्चा करें कि उपभोक्ता व्यवहार को समझना नए उत्पाद के सफल लॉन्च में कैसे मदद कर सकता है। (6)
7. वितरण चैनल में मध्यस्थों की भूमिका का वर्णन करें और बताएं कि वे विपणनप्रक्रिया में कैसे महत्वपूर्ण हैं। (6)
8. मूल्य निर्धारण की विधियाँ क्या हैं? मूल्य निर्धारण निर्णयों को प्रभावित करने वाले कारकों की भी व्याख्या करें। (6)
9. दो प्रसिद्ध ब्रांड के उदाहरण दें और उनके सफल होने के कारणों का वर्णन करें। (6)
10. बताएं कि आभासी वास्तविकता (वीआर) ग्राहक अनुभव को कैसे बढ़ा सकती है? वीआर का उपयोग करने वाले विपणक के लिए संभावित चुनौतियों और अवसरों का वर्णन करें। (6)

खण्ड – ग (सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। प्रत्येक प्रश्न 10 अंक के हैं)

11. निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणी कीजिए: (10)
(क) भौतिक वितरण माध्यम
(ख) अनुभवात्मक विपणन (Experiential Marketing)
12. निम्नलिखित के बीच अंतर स्पष्ट कीजिए: (10)
(क) उपभोक्ता बाजार और संगठनात्मक बाजार
(ख) आवश्यकता (Need) और अभिप्रेरणा (Motive)