

U.G. 3rd Semester Examination - 2021

COMMERCE

[HONOURS]

Skill Enhancement Course (SEC)

Course Code : BCOM-H-SEC-T+P-01A&B

Full Marks : 40

Time : 2 Hours

The figures in the right-hand margin indicate marks.

Candidates are required to give their answers in their own words as far as practicable.

Student shall option Either Question (H-SEC-T+P-01A)
OR Question (H-SEC-T-01B)

Course Code : BCOM-H-SEC-T+P-01A

Course Title : E-Commerce

GROUP-A

[Marks : 20]

1. Answer any **three** questions: $2 \times 3 = 6$

যে-কোনো **তিনটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) What is UPI?

UPI কি?

ii) What is the C2C Model of E-Commerce?

E-Commerce-এর C2C মডেল কী?

iii) What is Online Banking?

অনলাইন ব্যাঙ্কিং কি?

iv) What is a Smart Card?

স্মার্ট কার্ড বলতে কি বোঝ?

v) State two advantages of E-Commerce over conventional commerce.

গতানুগতিক বাণিজ্য অপেক্ষা E-Commerce কেন সুবিধাজনক এমন দুটি কারণ লেখো।

2. Answer any **one** question: $5 \times 1 = 5$

যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) What is digital wallet and why it is important?

ডিজিটাল ওয়ালেট কি এবং ইহা কেন গুরুত্বপূর্ণ?

ii) Write a short note on evolution of E-Commerce.

E-Commerce-এর ক্রমবিকাশের উপর সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ।

3. Answer any **one** question: $9 \times 1 = 9$

যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) What are the risk factors involved with Online Banking? How would you minimize those risks?

$4 + 5$

অনলাইন ব্যাঙ্কিং-এর সাথে সম্পর্কিত ঝুঁকিগুলি কি কি? কিভাবে তুমি এই ঝুঁকিগুলিকে ন্যূনতম করবে?

ii) What is M-Commerce? How it is done? What is the purpose of M-Commerce? $2 + 3 + 4$

M-Commerce বিষয়টি কি? ইহা কিভাবে করা হয়? ইহার উদ্দেশ্য কি?

[Turn over]

GROUP-B

(Computer Applications in Business)

(Theory of the Practical)

[Marks: 20]

4. Write the answers of any **three** questions: $2 \times 3 = 6$

যে-কোনো **তিনটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) What do you mean by spreadsheet?
- ii) Name any three data formats available in Excel.
- iii) How you will sort three numbers in a column of Excel?
- iv) Write the main advantage of Tally ERP9.
- v) Mention the default ledger head(s) available in Tally ERP 9.
- vi) What will be the Group for creation of ledger heads- "Office Expenses" and "Depreciation" respectively in Tally ERP 9?

5. Answer any **one** question: $4 \times 1 = 4$

যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) How do you freeze panes in Excel?
- ii) Mention Group Heads of the following Ledger Heads:

| Ledger Head | Group Head |
|---------------------------|------------|
| Any Bank | |
| Capital | |
| Incomes under Trading A/C | |
| Service Tax | |

6. Answer any **one** question: $10 \times 1 = 10$

যে-কোনো **একটি** প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) Write the steps to draw a Bar Chart in Excel from the following data, and draw the bar chart in a plain paper:

| Salesmen | Sales in Units | | | |
|----------|----------------|------|------|--------|
| | Maruti | Tata | Ford | Hundai |
| Monotosh | 45 | 60 | 54 | 75 |
| Madhop | 63 | 45 | 35 | 56 |
| Malay | 49 | 45 | 74 | 50 |
| Mihir | 70 | 38 | 67 | 64 |

7+3

- ii) Write how you will perform the following in Tally ERP 9:
 - a) Creation of a Company.

- b) Mr. Banerjee started business with capital of Rs.3,00,000 by cash.
- c) Opened a bank account with Rs.1,00,000, out of the above amount.
- d) Entry for Outstanding Wages of Rs.5,000.

Course Code : BCOM-H-SEC-T-01B

[Marks : 40]

1. Answer any **five** questions: 2×5=10

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) What is 'Prospect'?

‘প্রত্যাশা’ কী?

- ii) Define 'Salesmanship'.

‘বিক্রয়কর্ম’ সংজ্ঞায়িত কর।

- iii) What is 'periodical report'?

‘কালান্তিক প্রতিবেদন’ কী?

- iv) What is 'Demonstrations'?

‘প্রদর্শন’ কী?

- v) What is Motivation?

অনুপ্রেরণা কী?

- vi) What do you mean by 'Presentation'?

‘উপস্থাপনা’ বলতে কি বোঝ?

- vii) What is 'Sales Management'?

‘বিক্রয় ব্যবস্থাপনা’ কী?

- viii) Define 'Career Opportunities in Selling'.

'Career Opportunities in Selling' সংজ্ঞায়িত কর।

2. Answer any **two** questions: $5 \times 2 = 10$

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Discuss about the Sales Manual and Order Book.

বিক্রয় ম্যানুয়াল এবং অর্ডার বই সম্পর্কে আলোচনা কর।

ii) What are the differences between Personal Selling and Salesmanship?

ব্যক্তিগত বিক্রয় এবং বিক্রয় ব্যবস্থার মধ্যে পার্থক্য কী?

iii) What are the methods of Prospecting?

প্রত্যাশার পদ্ধতিগুলি কি কি?

iv) Briefly explain the 'dynamic nature of motivation'.

‘অনুপ্রেরণার গতিশীল প্রকৃতি’ সংক্ষেপে ব্যাখ্যা কর।

iii) Give a idea about 'after sale service'.

‘বিক্রয় উত্তর পরিষেবা’ সম্পর্কে একটি ধারণা দাও।

iv) Explain the Myths of Selling.

‘বিক্রয় শ্রুতি’ ব্যাখ্যা কর।

3. Answer any **two** questions: $10 \times 2 = 20$

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Discuss about the 'ethical aspects of selling'.

‘বিক্রয়ের নীতিগত দিকগুলি’ আলোচনা কর।

ii) Write short notes on:

টীকা লেখ :

a) Daily Report

প্রতিদিনের প্রতিবেদন

b) Periodical Report

পর্যায়ক্রমিক প্রতিবেদন