

A

(20623)

BBA- VI Sem.

Printed Pages : 4

Roll No.

18110

B.B.A. Examination, June-2023

RETAIL MANAGEMENT

BBA-605(M-3)

(New Course)

Time : 3 Hours

[Maximum Marks : 75

Note : Attempt all the sections as per instructions.

नोट : सभी खंडों को निर्देशानुसार हल कीजिए।

Section-A

(खण्ड-अ)

(Very Short Answer Questions)

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : This section contains five questions, *all questions will be compulsory*. There is no internal choice. $5 \times 3 = 15$

नोट : इस खण्ड में पाँच प्रश्न हैं, सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। इनमें कोई आन्तरिक चयन का विकल्प नहीं होगा।

1. **What is Retail Management?** 3
खुदरा प्रबंधन क्या है?

18110

[P.T.O.]

(2)

2. **Define Merchandising in Retail Management.** 3
खुदरा प्रबंधन में मर्चेडाइजिंग को परिभाषित कीजिए।
3. **What is Supply Chain Management?** 3
सप्लाय चेन मैनेजमेंट क्या है?
4. **Define E-Tailers.** 3
ई-टेलर्स को परिभाषित कीजिए।
5. **Explain the concept of 'Breaking Bulk'.** 3
'ब्रेकिंग बल्क' की अवधारणा की व्याख्या कीजिए।

Section-B

(खण्ड-ब)

(Short Answer Questions)

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

Note : This section contains three questions, attempt any *two* questions. Each question carries $7\frac{1}{2}$ marks. $2 \times 7\frac{1}{2} = 15$

नोट : इस खण्ड में तीन प्रश्न हैं, किन्हीं दो प्रश्नों को हल कीजिए। प्रत्येक प्रश्न $7\frac{1}{2}$ अंकों का है।

6. **Discuss the Factors Determining the Retail Location.** $7\frac{1}{2}$
खुदरा स्थान का निर्धारण करने वाले कारकों पर चर्चा कीजिए।

18110

(3)

7. Define the Retailer Characteristics in India. 7½
भारत में खुदरा विक्रेता की विशेषताओं को परिभाषित
कीजिए।
8. Explain the function of Merchandising Manager. 7½

मर्चेडाइजिंग मैनेजर के कार्य की व्याख्या कीजिए।

Section-C

(खण्ड-स)

(Detailed Answer Questions)

(विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

Note : This section contains five questions, attempt any *three* questions. Each question carries 15 marks. Answer must be descriptive.

3×15=45

नोट : इस खण्ड में पाँच प्रश्न हैं, किन्हीं तीन प्रश्नों को हल कीजिए। प्रत्येक प्रश्न 15 अंकों का है। विस्तृत उत्तर अपेक्षित है।

9. Discuss about the social and economic significance of Retailing. 15
खुदरा बिक्री के सामाजिक और आर्थिक महत्व के बारे में चर्चा कीजिए।

(4)

10. What do you understand by Merchandising in Retail? Explain the process of Merchandise Planning. 15
रिटेल में मर्चेडाइजिंग से आप क्या समझते हैं? मर्चेडाइजिंग प्लानिंग की प्रक्रिया को समझाइए।
11. "Retailing is the only business where one buys in credit and sells for cash." Has this helped in the expansion of Retail in India? Explain. 15
"खुदरा बिक्री की एकमात्र व्यवसाय है जहाँ कोई क्रेडिट में खरीदता है और नकद में बेचता है।" क्या इससे भारत में रिटेल के विस्तार में मदद मिली है? व्याख्या कीजिए।
12. Describe the "Retailing". Explain the various factors influencing Retail Business in India. 15
"खुदरा बिक्री" का वर्णन कीजिए। भारत में खुदरा व्यापार को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों की व्याख्या कीजिए।
13. What is Market Segmentation? Explain the strategies for effective Market Segmentation. 15
मार्केट सेगमेंटेशन क्या है? प्रभावी बाजार विभाजन के लिए रणनीतियों की व्याख्या कीजिए।

18110

18110

[P. T. O.]