

D  
(20524)  
B.B.A.-VI Sem.

(Printed Pages 4)  
Roll No.

18110

**B.B.A. Examination, May-2024**

**RETAIL MANAGEMENT**

**(BBA-605), (M-3)**

**(New Course)**

*Time : Three Hours ] [Maximum Marks : 75*

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

सभी खण्डों को निर्देशानुसार हल कीजिए।

**Section-A/खण्ड-अ**

**(Very Short Answer Type Questions)**

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

**Note :** This question contains **five** parts, **All** parts will be **compulsory**. There will be no internal choice.  $5 \times 3 = 15$   
इस प्रश्न के पाँच भाग हैं, सभी भाग अनिवार्य हैं। इनमें कोई आंतरिक चयन का विकल्प नहीं होगा।

**P.T.O.**

1. Define Retailing. 3  
रिटेलिंग को परिभाषित करें।
2. What do you mean by Retailing channels? 3  
रिटेलिंग चैनल से आप क्या समझते हैं?
3. Explain the functions of Retailing. 3  
रिटेलिंग के कार्यों की व्याख्या कीजिए।
4. Explain retail mix. 3  
रिटेल मिक्स को समझाइए।
5. Define the retail Market Segment. 3  
रिटेल मार्केट सेगमेंट को परिभाषित करें।

**Section-B/खण्ड-ब**

**(Short Answer Type Questions)**

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

**Note :** This section contains **three** questions, attempt any **two** questions. Each question carries **7.5** marks.  $7.5 \times 2 = 15$   
इस खण्ड के तीन प्रश्न हैं, किन्हीं दो को हल कीजिए। प्रत्येक **7.5** अंक का है।

6. Discuss the functions of retailing with the help of suitable examples. 7.5  
उपयुक्त उदाहरणों की सहायता से फुटकर बिक्री के कार्यों की चर्चा कीजिए।

**18110/2**

7. Explain the different types of retail locations. 7.5

विभिन्न प्रकार के खुदरा स्थानों की व्याख्या करें।

8. Discuss the functions of retailing with the help of suitable examples. 7.5

उपयुक्त उदाहरणों की सहायता से फुटकर बिक्री के कार्यों की चर्चा कीजिए।

### Section-C/खण्ड-स

#### (Descriptive Answer Type Questions)

(विस्तृत उत्तरीय प्रश्न)

**Note :** This section contains **five** questions, attempt any **three** questions. Each question carries **15** marks. Answer must be descriptive.  $3 \times 15 = 45$

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

9. "Retailers provide a collection of service benefits to their customers." Substantiate. 15

"खुदरा विक्रेता अपने ग्राहकों को सेवा लाभों का एक संग्रह प्रदान करते हैं।" प्रमाणित करें।

10. What is the significance of proper merchandise presentation? What is cross merchandising? 15

उचित व्यापारिक प्रस्तुति का क्या महत्व है? क्रॉस-मर्चेन्डाइजिंग क्या है?

11. Explain the importance of retail locations. What are the different steps involved in choosing a retail locations? 15

खुदरा स्थानों के महत्व की व्याख्या करें। खुदरा स्थान चुनने में शामिल विभिन्न चरण क्या हैं?

12. "Changing customer preferences have contributed a great deal in expansion of retail sector", Explain. 15

"ग्राहकों की बदलती प्राथमिकताओं ने खुदरा क्षेत्र के विस्तार में बहुत योगदान दिया है", व्याख्या कीजिए।

13. What is Market Segmentation's benefit? Define the strategies for penetration of new markets. 15

मार्केट सेगमेंटेशन लाभ क्या है? नए बाजारों में प्रवेश के लिए रणनीतियों को परिभाषित करें।