

BUSINESS STUDIES (MANAGEMENT) : Retail Management

Duration : 2 hrs

Maximum Marks :60

Note: 1. All Questions are compulsory carrying 15 marks each

- Q1 A) What is Retailing Management? Explain the importance of retailing. (08)  
B) Discuss various types of Retail Environment (07)  
**OR**  
A) Highlight the FDI in retailer in India (08)  
B) Explain the Challenges faced by retailing. (07)
- Q2 A) Discuss the steps in Retail Planning process. (08)  
B) State and explain the significance of retail segmentation (07)  
**OR**  
A) Outline the importance of Human Resource in retailing. (08)  
B) Discuss the buying decision process used by the customer. (07)
- Q3 A) Explain various types of Retail location. (08)  
B) Elaborate the importance of Retail branding (07)  
**OR**  
A) Highlight various type of store layout (08)  
B) What are the elements of exterior Store Design. (07)
- Q4 A) Fill in the blanks with the appropriate option and rewrite the sentences (05)  
1) \_\_\_\_\_ is the example of off price retailing  
a) Non store based retailing  
b) Independent retailer  
c) Store based retailing  
d) Franchise  
2) Natural selection theory was evolved by \_\_\_\_\_  
a) Darwin  
b) Hollander  
c) Smith  
d) Mc Nair  
3) \_\_\_\_\_ are issued to induce trail and convert the prospects into actual users.  
a) Brand  
b) Coupons  
c) Display  
d) Special events

- 4) In retail business \_\_\_\_\_ is also termed as a silent salesman.
- a) Marketing
  - b) Entrance
  - c) Windows
  - d) Visual Merchandising
- 5) Energy saving in retail is an example of \_\_\_\_\_.
- a) Green Retailing
  - b) CRM
  - c) E-Tailing
  - d) Data Mining

B ) State Whether the following statement are **True of False**

(05)

- 1) Hypermarket is derived from the word 'Hypermarche'
- 2) The 'Wheel of Retailing' concept was propagated by Professor McNair.
- 3) Procurment refers to the function of selling.
- 4) The retail organization loses its competitive edge in the Maturity stage.
- 5) Retail create place utility.

C) Match the following

(05)

**Group A**

**Group B**

- |                           |                    |
|---------------------------|--------------------|
| 1) RFID                   | a) Seasonal demand |
| 2) Destination Location   | b) Chainn Store    |
| 3) Value chain            | c) Shopping Mall   |
| 4) Body Shop              | d) Philip Kotler   |
| 5) Seasonal Merchandising | e) Harry Stockmen  |

**OR**

Write short notes on **any three** of the following

(15)

- a) Ethics in Retail
  - b) Challenges of E-tailing
  - c) Importance of Green retailing
  - d) Retail Branding
  - e) Responsibilities of store manager
-

[कालावधी : २ तास]

[कमाल गुण : ६०]

टिपा : १. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.  
२. उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

- प्रश्न १ अ) किरकोळ व्यवस्थापन म्हणजे काय? किरकोळीचे महत्त्व स्पष्ट करा. ०८  
ब) किरकोळ पर्यावरणाच्या विविध प्रकारांवर चर्चा करा. ०७  
किंवा  
क) भारतातील किरकोळ व्यवसायातील विदेशी प्रत्यक्ष गुंतवणुक यावर प्रकाश टाका. ०८  
ड) किरकोळ व्यवसायातील आव्हाने स्पष्ट करा. ०७
- प्रश्न २ अ) किरकोळ नियोजन प्रक्रियेतील पायऱ्यावर चर्चा करा. ०८  
ब) किरकोळ प्रभागीकरणाचे महत्त्व यावर सविस्तर चर्चा करा. ०७  
किंवा  
क) किरकोळीतील मानव संसाधनाचे महत्त्व अधोरेखित करा. ०८  
ड) ग्राहकांच्या खरेदी निर्णय प्रक्रियेची चर्चा करा. ०७
- प्रश्न ३ अ) विविध किरकोळ स्थानांचे प्रकार स्पष्ट करा. ०८  
ब) किरकोळ ब्रँडिंगचे महत्त्व विशद करा. ०७  
किंवा  
क) विविध प्रकारच्या स्टोअर लेआऊटवर प्रकाश टाका. ०८  
ड) इटिरियर स्टोअर डिझाइनचे विविध घटक कोणते आहेत? ०७
- प्रश्न ४ अ) खालील दिलेल्या पर्यायातुन योग्य पर्याय निवडून रिकाम्या जागा भरा. ०५  
१) ----- हे किंमत किरकोळीचे उदाहरण आहे.  
अ) स्टोअर विरहीत आधारित किरकोळ ब) स्वतंत्र किरकोळ व्यापारी  
क) स्टोअर आधारित किरकोळ ड) फ्रेंचाइजी  
२) नैसर्गिक निवड सिद्धांत हा ----- यांनी मांडला.  
अ) डार्विन ब) होल्नडर  
क) स्मिथ ड) मॅक नायर  
३) अपेक्षित ग्राहकाला सद्य ग्राहकात रुपांतर करण्यासाठी ----- देवून आकर्षित केले जाते.  
अ) ब्रँड ब) कूपन  
क) देखावा ड) खास कार्यक्रम

- ४) ----- ह्यास किरकोळ व्यवसायाचे शांत सेल्समन असे म्हणतात.  
अ) विपणन  
क) खिडकी  
ब) प्रवेशद्वार  
ड) दृश्य व्यापार
- ५) किरकोळ व्यवसायातील उर्जा संवर्धन हे ----- चे उदाहरण आहे.  
अ) हरित किरकोळ व्यवसाय  
क) इ - टेलिंग  
ब) सी. आर. एम.  
ड) डेटा माइनिंग

- प्रश्न ४ ब) खालील विधाने चुक कि बरोबर ते सांगा  
अ) हायपर मार्केट हा शब्द 'Hypermarche' ह्या शब्दापासून निर्माण झाला.  
ब) 'किरकोळ व्यवसायाचे चाक' ही संकल्पना प्राध्यापक मॅक नायर यांनी प्रसिद्ध केली.  
क) खरेदी हा विक्रीचा कार्यभाग आहे.  
ड) किरकोळ व्यवसाय संस्था हे त्यांची स्पर्धात्मक भूमिका परिपक्व पायरीत घसरते.  
इ) किरकोळ व्यवसाय ठिकाण उपयुक्तता निर्माण करतात.

- प्रश्न ४ क) योग्य जोड्या लावा.  
स्तंभ अ  
१) RFID  
२) गंतव्यस्थान ठिकाण  
३) मूल्य साखळी  
४) बाँडी शॉप  
५) हंगामी व्यापार  
स्तंभ ब  
अ) हंगामी मागणी  
ब) साखळी दुकान  
क) शॉपिंग मॉल  
ड) फिलिप कोटलर  
इ) हॅरी स्टॉकमन

- प्रश्न ४ ड) टिपा लिहा (कोणत्याही तीन)  
१) किरकोळ व्यवसायातील तत्त्व  
२) इटेलिंगचे आव्हाने  
३) हरित किरकोळ व्यवसायाचे महत्त्व  
४) किरकोळ ब्रँडिंग  
५) स्टोअर व्यवस्थापकाच्या जबाबदऱ्या

किंवा