

Duration: 2hrs.

Maximum Marks: 60

N.B.: 1. All questions are compulsory
2. Figures to the right indicate marks

- Q1 a) Explain the Scope of retail business. {8}
b) Explain the format of retailing in brief. {7}

OR

- c) Highlight the recent trends in retail business. {8}
d) Elaborate the ethical elements in Retail Business. {7}

- Q2 a) Discuss Retail Life Cycle with the help of diagram. {8}
b) What are the significance of CRM in Retail business? {7}

OR

- c) Outline the concept of Customer service as a part of Retail Strategy. {8}
d) Explain the different challenges faced by HR in Retailing. {7}

- Q3 a) What are the the importance of location in Retail business? {8}
b) Explain the process of Merchandise buying. {7}

OR

- c) State the different types of Layouts with reference to retail store. {8}
d) Explain in brief different elements of store design. {7}

- Q.4 a) Fill in the blanks with an appropriate choice given below each questions. {5}**

1 _____ is the final business in a distribution channel

- a) Manufacturers
b) Wholesalers
c) Retailers
d) Distributors

2 _____ retail sectors are holding the larger share of the retail market in India.

- a) Unorganized
b) Small
c) Organized
d) Large

3 _____ is the last stage of the Retail Life Cycle.

- a) Introduction
b) Maturity
c) Growth
d) Decline

4 In Single -brand product retailing _____ is the FDI limit

- a) 100
- b) 51
- c) 28
- d) 75

5 _____ is NOT a part of Non Store Retailing.

- a) Franchisee
- b) Mail orders
- c) Tele Marketing
- d) Automated Vending

Q.4 b) Match the column

{5}

No	Group A	No	Group B
1	Exterior store design	A	Car Rentals
2	Store layout	B	Store Marquee
3	Hypermarket	C	Asian Sky Shop
4	E-Retailing	D	Freeform
5	Service retailing	E	Big Bazaar

Q.4 c) State the following is TRUE or FALSE

{5}

1. Breaking bulk is one of the activities of a retailer.
2. Retailing creates Place and time utility
3. Relationship Marketing focuses on one-time sale of product.
4. The storefront is a reflection of the personality of the store.
5. IT is easy for retailer to change locations every now and then.

OR

Q.4 d) Short notes (Any 3 of the following)

{15}

1. Retail as a Career
2. RFID
3. Green Retailing
4. Grid layout
5. Visual Merchandising

[वेळ: २ तास]

[गुण:६०]

Please check whether you have got the right question paper.

- सूचना: १. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.
२. उजवीकडील अंक पुर्ण गुण दर्शवितात.

- प्र. १ अ) किरकोळ व्यापाराची व्याप्ती स्पष्ट करा. (०८)
ब) किरकोळीचे प्रकार (format) थोडक्यात स्पष्ट करा. (०७)
किंवा
क) किरकोळ व्यवसायातील अलिकडील कल यावर प्रकाश टाका. (०८)
ड) किरकोळ व्यवसायातील तत्वांच्या घटक विशद करा. (०७)
- प्र. २ अ) किरकोळ जिवनचक्र ह्यांवर आकृतीच्या सहाय्याने चर्चा करा. (०८)
ब) किरकोळ व्यवसायातील ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाचे (CRM) महत्व काय आहे? (०७)
किंवा
क) 'ग्राहक सेवा ही किरकोळ डावपेचाचा भाग आहे' हि संकल्पना अधोरेखित करा. (०८)
ड) किरकोळीमधील मानव संसाधनाची आव्हाने स्पष्ट करा. (०७)
- प्र. ३ अ) किरकोळ व्यवसायातील स्थानाचे महत्व काय आहे? (०८)
ब) मर्चेडाईजिंग खरेदीची प्रक्रिया (process) स्पष्ट करा. (०७)
किंवा
क) किरकोळ दुकानाच्या (store) संदर्भात विविध प्रकारच्या स्टोअर लेआउटवर (Store Layout) हे सविस्तर स्पष्ट करा. (०८)
ड) स्टोअर डिझाइनचे विविध घटक थोडक्यात स्पष्ट करा. (०७)
- प्र. ४ अ) खाली दिलेल्या पर्यायामधून योग्य पर्याय निवडून रिकाम्या जाग भरा. (०५)
१) _____ हि व्यवसायातील शेवटची वितरण वाहिनी आहे.
अ) उत्पादक ब) घाऊक विक्रेता क) किरकोळ विक्रेता ड) वितरक
२) भारतातील किरकोळ बाजारातील सर्वात जास्त हिस्सा धारण करणारा _____ हा किरकोळ क्षेत्र आहे.
अ) असंघटीत ब) लहान क) संघटीत ड) मोठे
३) किरकोळ जिवन चक्रातील _____ हि शेवटची पायरी आहे.
अ) ओळख ब) परिपक्वता क) वृद्धी ड) घसरण
४) सिंगल-ब्रँड वस्तुतिल, परदेशी प्रत्यक्ष गुंतवणुकीची किरकोळीची मर्यादा _____ आहे.
अ) १०० ब) ५१ क) २८ ड) ७५
५) _____ हे नॉन-स्टोअर किरकोळीचा प्रकार आहे.
अ) फ्रॅन्चाइजी ब) मेल ऑर्डर क) टेली विपणन ड) ऑटोमेटेड वेडिंग

प्र. ४ ब) योग्य जोड्या लावा.

(०५)

‘अ’ स्तंभ	‘ब’ स्तंभ
१) बाह्य स्टोअर डिझाईन	अ) भाडे तत्वावर कार
२) स्टोअर लेआउट (Layout)	ब) स्टोअर मॉरक्यु
३) हायपरमार्केट	क) एशियन स्काय शॉप
४) ई-किरकोळ	ड) फ्रि प्रकार
५) सेवा किरकोळी	इ) बिग बाझार

क) खालील विधाने चूक कि बरोबर ते सांगा.

(०५)

- १) मोठ्या प्रमाणात तोडणे हि किरकोळीची एक क्रियाकलाप आहे.
- २) किरकोळी ही जागा व वेळ उपयुक्तता निर्माण करते.
- ३) संबंध विपणन हे एक वेळ वस्तुची विक्री यावर लक्ष केंद्रित करते.
- ४) स्टोअरफ्रन्ट हे स्टोअरच्या व्यक्तीमत्वाचे प्रतिबिंब आहे.
- ५) माहिती तंत्रज्ञानामुळे किरकोळ्यात जागा सद्य किंवा नंतर बदलणे सोपे असते.

किंवा

प्र. ४ ड) टिपा लिहा (कोणत्याही तीन)

(१५)

- १) किरकोळ हे करिअर
- २) RFID
- ३) हरित किरकोळी
- ४) ग्रिड लेआउट
- ५) दृश्य व्यापार (Visual merchandising)
