

GSQ/M-21**1711****RETAIL MANAGEMENT**

Time Allowed : 3 Hours]

[Maximum Marks : 80

Note : Attempt **five** questions in all. All questions carry equal marks.

कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. “By managing the energy resources and handling the material properly, the retailer can reduce his overall costs thereby increase the profits.” Elaborate.

16

“ऊर्जा संसाधनों का सही प्रबन्धन कर तथा माल के सही रख रखाव से, एक खुदरा व्यापारी अपनी कुल लागतों में कमी ला सकता है तथा अपना मुनाफा बढ़ा सकता है।” व्याख्या कीजिए।

2. How can Information technology be used to bring efficiency in the Retail operations? Explain the latest technology being used by the Retailers these days.

6+10=16

रिटेल संचालन में सूचना प्रौद्योगिकी का प्रयोग उसे कार्यकुशल कैसे बनाता है? आजकल रिटेल व्यापारी द्वारा प्रयोग की जाने वाली आधुनिक तकनीकों का वर्णन कीजिए।

3. How are the Human resources important in a Retail Organisation. Describe.

16

मानव संसाधन एक रिटेल संगठन के लिए किस प्रकार आवश्यक हैं? वर्णन कीजिए?

4. What are the major security issues associated with Retailing? How can a retailer avoid these major issues?

6+10=16

खुदरा व्यापार से जुड़े मुख्य सुरक्षा मुद्दे क्या हैं? एक खुदरा व्यापारी अपने आपको इनसे कैसे बचा सकता है?

5. What is Trading area? What are the different types of Trading areas? Give the benefits of Trading area analysis.

2+6+8=16

व्यापारिक क्षेत्र क्या है? इसके विभिन्न प्रकार कौन-कौन से हैं? व्यापारिक क्षेत्र विश्लेषण के लाभ बताइए।

6. What do you mean by Retail Strategy? Explain Retail Strategic Planning process in detail. 4+12=16

खुदरा रणनीति से आप क्या समझते हैं? सामारिक खुदरा नियोजन प्रक्रिया को विस्तार से समझाइए।

7. “Over the years, the concept of Organised retailing has gained prominence.” Describe its main features, advantages and disadvantages. 4+4+4+4=16

“कुछ वर्षों में, संगठित रिटेलिंग की अवधारणा ने प्रसिद्धी प्राप्त की है।” इसकी मुख्य विशेषताएँ, लाभ और हानियों का वर्णन कीजिए।

8. How can the types of Stores be divided on the basis of Ownership? 16
स्वामित्व के आधार पर स्टोर को भागों में कैसे विभाजित किया जा सकता है?

9. “Retailing is a complex and Multi-dimensional part of Marketing, focusing mainly on Customer and offering a variety of products and services by creating various kinds of utilities.” Explain this statement in detail. 16

“रिटेल व्यापार विपणन का जटिल और बहु-आयामी भाग है, मुख्य रूप से ग्राहकों पर केन्द्रित है और उपयोगिता के निर्माण के लिए विभिन्न प्रकार के उत्पाद और सेवाओं को प्रस्तुत करता है।” इस कथन को विस्तार से समझाइए।

10. Explain Store design in detail. Highlight its basic objectives and the factors that influence the Store design. 4+6+6=16

स्टोर डिजाइन को विस्तार से समझाइए। इसके मुख्य उद्देश्य क्या हैं तथा वे कारक कौन-से हैं जो स्टोर डिजाइन पर प्रभाव डालते हैं? उजागर कीजिए।