Total No. of Printed Pages: 13

Sr. No.:

(DO NOT OPEN THIS QUESTION BOOKLET BEFORE TIME OR UNTIL YOU ARE ASKED TO DO SO)



Paper I.D. No.: 94498

B. Vocational Retail Management 6th Sem. (New Scheme) w.e.f. 2019-2020 Exam. – Sept., 2020

Retail Operations
Paper: BVRM-308

Time: 45 Minutes	Max. Score: 40	Total Questions: 5
Roll No. (in figures)	(in words)	
Name of Exam.Centre		Centre Code
Date of Examination :		
(Signature of the Candidate)		(Signature of the Invigilator)

CANDIDATES MUST READ THE FOLLOWING INFORMATION/INSTRUCTIONS BEFORE STARTING THE QUESTION PAPER.

- 1. Attempt any 40 questions.
- 2. The candidates must return the Question booklet as well as OMR answer-sheet to the Invigilator concerned before leaving the Examination Hall, failing which a case of use of unfair-means/mis-behaviour will be registered against him/her, in addition to lodging of an FIR with the police. Further the answer-sheet of such a candidate will not be evaluated.
- 3. Keeping in view the transparency of the examination system, carbonless OMR Sheet is provided to the candidate so that a copy of OMR Sheet may be kept by the candidate.
- 4. Question Booklet along with answer key of all the A, B, C & D code will be got uploaded on the University website after the conduct of Examination. In case there is any discrepancy in the Question Booklet/Answer Key, the same may be brought to the notice of the Controller of Examination in writing/through E.Mail within 24 hours of uploading the same on the University Website. Thereafter, no complaint in any case, will be considered.
- 5. The candidate MUST NOT do any rough work or writing in the OMR Answer-Sheet. Rough work, if any, may be done in the question booklet itself. Answers MUST NOT be ticked in the Question booklet.
- 6. There will be no negative marking. Each correct answer will be awarded one full mark. Cutting, erasing, overwriting and more than one answer in OMR Answer-Sheet will be treated as incorrect answer.
- 7. Use only Black or Blue BALL POINT PEN of good quality in the OMR Answer-Sheet.
- 8. BEFORE ANSWERING THE QUESTIONS, THE CANDIDATES SHOULD ENSURE THAT THEY HAVE BEEN SUPPLIED CORRECT AND COMPLETE BOOKLET. COMPLAINTS, IF ANY, REGARDING MISPRINTING ETC. WILL NOT BE ENTERTAINED 15 MINUTES AFTER STARTING OF THE EXAMINATION.

94498/(A)

A THE RESIDENCE OF THE PARTY OF

1	The word Retail is derived from the	word.	
	(1) Latin (2) French खुदरा शब्द शब्द से लिया गया है	(3) English (4) German	
	(1) लैटिन (2) फ्रेंच		
2.	Retailer is a person who sells the goods:	in a	
	(1) Large Quantities	(2) Small Quantities	
	(3) Both (1) & (2)		
	रिटेलर एक व्यक्ति है जो सामान बेचता है		
	(1) बड़ी मात्रा		
	(3) (1) और (2) दोनों	(4) इनमें से कोई नहीं	
3.	The main objective of the management	is	
	(1) Profitability	(2) Sales Growth	
	(3) Return on Investment	(4) All of these	
	प्रबंधन का मुख्य उद्देश्य है।		
	(1) लाभप्रदता	(2) बिक्री में वृद्धि	
	(3) निवेश पर वापसी	(4) इनमें सभी	
4.	In retailing there is a direct interaction v	with	
	(1) Producer (2) Customer		
	खुदरा बिक्री में के साथ सीधी बा	ातचीत होती है।	
	(1) निर्माता (2) ग्राहक	(3) थोक व्यापारी (4) इनमें सभी	
5.	Retailing creates		
	(1) Time Utility	(2) Place Utility	
	(3) Ownership Utility	(4) All of these	
	खुदरा बिक्री।		
	(1) समय उपयोगिता	(2) स्थान उपयोगिता	
	(3) स्वामित्व उपयोगिता	(4) इनमें सभी	
6.	activities performed by the retai	ilers.	
	(1) Assortment of offerings	(2) Holding Stock	
	(3) Extending Services	(4) All of these	
		तिविधियाँ ।	
		(A) Alexin Tital	
		(2) होल्डिंग स्टॉक(4) इनमें सभी	

7. The term stakeholders which in (1) Stock Holders	ncludes
(3) Suppliers	(2) Consumers
सावधि हितधारकों में शामिल हैं (1) स्टॉक होल्डर्स	(4) All of the above
(3) आपूर्तिकर्ता	(2) उपभोक्ता (4) उपरोक्त सभी
प्रतिनिधित्व करता है। (1) छवि (2) विक्री 9. The functions of management star	is perceived by consumers and others. (3) Profit (4) None of these लोगों द्वारा एक रिटेलर को कैसे माना जाता है, इसका (3) लाभ (4) इनमें से कोई नहीं rt with
 (1) Henry Fayol (3) Dinkar Pagare "प्रबंधन वह है जो एक प्रबंधक करत (1) हेनरी फेयोल 	(2) F. W. Taylor
(3) दिनकर पगारे	(2) एफ० डब्ल्यू० टेलर
Human resource management proces (1) Recruitment (2) Selection	SS Consists of
मानव संसाधन प्रबंधन प्रक्रिया में शामि (1) भर्ती (2) चयन	(3) Training (4) All of these
12 is the process of seeking and	(3) ट्रेनिंग (4) इनमें सभी attracting a pool of people from which qualified lected.
(1) Selection	
(3) Compensation लोगों के एक ऐसे पूल की तल	(2) Advertisement (4) Recruitment गाश और आकर्षित करने की प्रक्रिया है जिसमें से गारों का चयन किया जा सकता है।
(३) युआवजा	(-) (45)(44)
94498/(A)	(4) भर्ती

			3
13.	gives the nature and requirements	of specific jobs.	and the second
	(1) Human resource planning	(2) Job descriptions	
	(3) Job analysis	(4) None of these	
	विशिष्ट नौकरियों की प्रकृति और	आवश्यकताएं देता है।	
	(1) मानव संसाधन योजना	(2) नौकरी का विवरप	η
	(3) नौकरी विश्लेषण	(4) इनमें से कोई नह	र्गे
14.	is a kind of internal sources of re-	cruitment.	
	(1) Promotion	(2) Employee recon	nmendation
	(3) Transfer	(4) All of these	
	भर्ती का एक प्रकार का आंतरिक	स्रोत है।	
	(1) पदोन्नित	(2) कर्मचारी की सिप	कारिश
	(3) स्थानांतरण	(4) उपरोक्त सभी	
15.	Attracting potential employees is more	difficult in case of	:
	(1) Internal Recruitment	(2) External of Rec	ruitment
	(3) Both (1) & (2)	(4) None of these	
	संभावित कर्मचारियों को आकर्षित करना	मामले में अधिक कठि	न है :
	(1) आंतरिक भर्ती	(2) भर्ती के बाहरी	
	(3) (1) और (2) दोनों	(4) इनमें से कोई न	हीं
16.	is the next step after recruiting t	he retail personnel.	
	(1) Supervision (2) Compensation		(4) Selection
	खुदरा कर्मियों की भर्ती के बाद अगला क	व्यम है।	
	(1) पर्यवेक्षण (2) मुआवजा	(3) ट्रेनिंग	(4) चयन
17.	test measure a person's capacit	y or potential capabi	lity to learn and perform a
	job.		
	(1) Aptitude test	(2) Proficiency tes	t
	(3) Interest test	(4) Personality tes	
	परीक्षण एक व्यक्ति की क्षमता व	या क्षमता को सीखने	और प्रदर्शन करने की क्षमता
	को मापता है।		
	(1) एप्टीट्यूड टेस्ट	(2) प्रवीणता परीक्षा	
	(3) रुचि परीक्षण	(4) व्यक्तित्व परीक्षण	The second second
			P. T. C

94498/(A)

A

P. T. O.

(2) नकद और क्रेडिट कार्ड

(4) उपरोक्त सभी

(3) नकद और डेबिट कार्ड

94498/(A)

23.	Many retailers have improved their	operation productivity through	
201	(1) Computerization	(2) Outsourcing	
	(3) Both (1) & (2)	(4) None of these	
	कई खुदरा विक्रेताओं ने अपनी संचा	लन उत्पादकता में सुधार किया है	
	(1) कम्प्यूटरीकरण	(2) आउटसोसिंग	
	(3) (1) और (2) दोनों	(4) इनमें से कोई नहीं	
24.	The computerized check out is use	d by	
	(1) Large Retailers	(2) Small Retailers	
	(3) Multi Retailers	(4) All of these	
	कम्प्यूटरीकृत चेक आउट का उपयोग	किसके द्वारा किया जाता है	
	(1) बड़े रिटेलर्स	(2) छोटे रिटेलर्स	
	(3) मल्टी रिटेलर्स	(4) उपरोक्त सभी	
25.	With the help of a retailer p	pays an outsider party to undertake one or more of its	
	operating functions.		
	(1) Outsourcing	(2) Credit Management	
	(3) Computerization	(4) None of these	
	की मदद से एक रिटेलर एक बाहरी पार्टी को उसके एक या अधिक परिचालन		
	कार्यों को करने के लिए भुगतान क	रता है।	
	(1) आउटसोर्सिंग	(2) क्रेडिट प्रबंधन	
	(3) कम्प्यूटरीकरण	(4) इनमें से कोई नहीं	
26.	helps the retailers to	face the crisis situations.	
	(1) Risk management	(2) Credit management	
	(2) Einemaial management	(4) All of these	
	ख़ुदरा विक्रेताओं को उ	संकट की स्थितियों का सामना करने में मदद करता है।	
	(1) जोखिम प्रबंधन	(2) क्रांडट प्रबंधन	
	(3) वित्तीय प्रबंधन	(4) उपरोक्त सभी	
27	is a key task for both	large & small retailers.	
	(1) Risk management	(2) Crisis management	
	(3) Inventory management	(4) All of these	
	बड़े और छोटे खुदरा	विक्रेताओं दोनों के लिए एक महत्वपूर्ण कार्य है।	
	(1) जोखिम प्रबंधन	(2) सकट प्रबंधन	
	(3) इन्वेंटरी प्रबंधन	(4) उपरोक्त सभी	

6

28 helps the retailers to	
(1) Computerization (3) Both (1) & (2)	mplete the tasks within the short period of time. (2) Outsourcing
है।	(4) None of these कम समय के भीतर कार्यों को पूरा करने में मव
(3) दोनों (1) और (2) 29 is a warning to potential (1) Insurance (3) Outsourcing संभावित चोरों और म (1) बीमा (3) आउटसोसिंग	(2) आउटसोर्सिंग (4) इनमें से कोई नहीं thieves and muggers. (2) Security guards
(1) Environmental Risk (2) Production Risk (3) Both (1) & (2) (4) None of these बीमा विरुद्ध सरकारी नियः (1) पर्यावरणीय जोखिम (2) उत्पादन जोखिम (3) (1) और (2) दोनों (4) इनमें से कोई नहीं	
31. The factor leading to the growth of re (1) Changing Consumer Trends (3) Demographics खुदरा बिक्री के विकास के । (1) उपभोक्ता रुझान में बदलाव (3) जनसांख्यिकी	(2) Technology
	,

32. Consumer buying process in retailing involves ---(2) Search for Information (1) Need Recognition (4) All of the above (3) Evaluation of Retailers खुदरा बिक्री में उपभोक्ता खरीद प्रक्रिया में शामिल है ---(2) सूचना के लिए खोज (1) पहचान की जरूरत है (4) उपरोक्त सभी (3) खुदरा विक्रेताओं का मूल्यांकन 33. Atmosphere in retailing refers to ----(1) The Weather Outside A Store (2) The Ambience, Music, Color Scent In A Store (3) Assortment of Products In The Store (4) Display of Items In A Store खुदरा बिक्री में वायुमंडल को संदर्भित करता है (1) द वेदर आउटसाइड ए स्टोर (2) द एम्बिएंस, म्यूजिक, कलर स्केंट इन ए स्टोर (3) स्टोर में उत्पादों का वर्गीकरण (4) एक स्टोर में वस्तुओं का प्रदर्शन 34. E-tailing refers to ----(2) Catalog shopping (1) Sale of electronic items in a store (4) Retailing shopping using the inter (3) Music store ई-सिलाई से तात्पर्य है ----(1) स्टोर में इलेक्ट्रॉनिक आइटम की बिक्री (2) सूची खरीदारी (4) इंटर का उपयोग करके खरीदारी करना (3) म्यूजिक स्टोर 35. A multi - channel retailer sells merchandise (1) Over The Telephone (2) Through Personal Selling And Retail Store Only (3) Over The internet (4) Through More Than One Channel एक मल्टी चैनल रिटेलर माल बेचता है। (1) टेलीफोन पर (2) केवल व्यक्तिगत बिक्री और खुदरा स्टोर के माध्यम से (3) इंटरनेट पर (4) एक चैनल से अधिक के माध्यम से

A

मदद करता

- 36. Retailing is a marketing function which
 - (1) Sells Products To Other Business
 - (2) Sells Products To A Company That Resells Them
 - (3) Sells Products To Final Consumers
 - (4) Sells Products For one's Own Use खुदरा बिक्री एक विपणन कार्य है
 - (1) अन्य व्यवसाय के लिए उत्पाद बेचता है
 - (2) एक कंपनी को उत्पाद बेचता है जो उसे फिर से शुरू करता है
 - (3) अंतिम उपभोक्ताओं को उत्पाद बेचता है
 - (4) किसी के स्वयं के उपयोग के लिए उत्पाद बेचता है
- 37. The wheel of retailing explains the emergence of new retailing forms by:
 - (1) Retailers' Cycle Through Peaks Of High Cost Price And Troughs Of low cost
 - (2) Whole Sellers See Retailing Opportunity, Enter Retailing, Then Turn To
 - (3) New Retailers Emerge, Grow, Mature And Decline
 - (4) Low Margin , Low Price Retailers Enter To Compete With Retailers Who Are

रिटेलिंग का पहिया नए रिटेलिंग फॉर्म के उद्भव के बारे में बताता है :

- (1) उच्च लागत मूल्य की चोटियों के माध्यम से खुदरा विक्रेताओं का चक्र और कम लागत
- (2) पूरे विक्रेता रिटेलिंग अवसर देखें, रिटेलिंग दर्ज करें, फिर होलसेलिंग फिर से चालू करें
- (3) न्यू रिटेलर्स इमर्ज, ग्रो, मेच्योर एंड डिक्लाइन
- (4) कम मार्जिन, कम कीमत वाले रिटेलर्स रिटेलर्स के साथ प्रतिस्पर्धा करने के लिए प्रवेश करते हैं जो उच्च मार्जिन और उच्च मूल्य हैं
- 38. All of the following are possible types of service that a retailer can offer except ---

(2) Self Selection

(3) Limited Service

(4) All of the above

निम्नलिखित सभी संभव प्रकार की सेवा है जो एक खुदरा विक्रेता को छोड़कर प्रदान कर

(1) स्वयं सेवा

(2) स्व चयन

(3) लिमिटेड सेवा

(4) उपरोक्त सभी

94498/(A)

- The correct statement about chain stores is
 - (1) They Offer Economic Of Scale In Buying
 - (2) They Can Hire Good Managers
 - (3) They Integrate Wholesaling And Retailing Function
 - (4) They Centralize Function
 - चेन स्टोर्स के बारे में सही कथन है
 - (1) वे खरीद में स्केल का आर्थिक प्रस्ताव देते हैं
 - (2) वे अच्छे प्रबंधकों को किराए पर ले सकते हैं
 - (3) वे होलसेलिंग और रिटेलिंग फंक्शन को एकीकृत करते हैं
 - (4) वे समारोह को केंद्रीकृत करते हैं
- 40. Which of the following objectives is concerned with strategic marketing planning?
 - (1) Day to day performance and results
 - (2) Over all long term organizational growth
 - (3) Identifying the strengths and weaknesses of marketing department
 - (4) None of the above

निम्नलिखित में से कौन सा उद्देश्य रणनीतिक विपणन योजना से संबंधित है ?

- (1) दिन-प्रतिदिन के प्रदर्शन और परिणाम
- (2) ओवर सभी दीर्घकालिक संगठनात्मक विकास
- (3) विपणन विभाग की शक्तियों और कमजोरियों की पहचान करना
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
- 41. Which sources of advantage will be helpful for a firm to achieve positional advantage over its competitors?
 - (1) Superior skills

(2) Superior resources

(3) Superior controls

(4) All of the above (1), (2) and (3)

फर्म के लिए लाभ के कौन से स्नोत अपने प्रतिद्वंद्वियों पर स्थितीय लाभ प्राप्त करने में सहायक होंगे ?

(1) श्रेष्ठ कौशल

(2) बेहतर संसाधन

(3) बेहतर नियंत्रण

(4) उपरोक्त सभी (1), (2) और (3)

- 42. What are the elements that a mission statement of an organization should include?
 - (1) Sets guidelines for business operations
 - (2) Identifies the reasons for existence of a company and its responsibilities the
 - (3) Identifies the firms customers and their needs and marches them with products and
 - (4) All of the above (1), (2) and (3)
 - वे कौन से तत्व हैं जो किसी संगठन के मिशन वक्तव्य में शामिल होने चाहिए ?
 - (1) व्यवसाय संचालन के लिए दिशानिर्देश तय करता है
 - (2) एक कंपनी के अस्तित्व और उसके जिम्मेदारों के हितधारकों के लिए कारणों की
 - (3) फर्मों के ग्राहकों और उनकी आवश्यकताओं की पहचान करता है और उन्हें उत्पादों
 - (4) उपरोक्त सभी (1), (2) और (3)
- 43. The term which is used to identify the major areas of business of a diversified
 - (1) Business area
 - (2) Business segment, group or diversion
 - (3) Business scope
 - (4) Diversified business
 - एक विविध संगठन के व्यवसाय के प्रमुख क्षेत्रों की पहचान करने के लिए किस शब्द का
 - (1) व्यवसाय क्षेत्र
 - (2) व्यवसाय खंड, समूह या मोड़
 - (3) व्यवसाय की गुंजाइश
 - (4) विविध व्यवसाय
- Business composition is the term used while framing the following strategies What are
 - (1) Corporate strategy

(2) Marketing strategy

(3) Business strategy

(4) Both (1) and (2)

व्यवसायिक संरचना वह शब्द है जिसका प्रयोग निम्नलिखित रणनीतियों को बनाते समय

(1) कॉर्पोरेट रणनीति

- (2) विपणन रणनीति
- (3) व्यवसाय की रणनीति
- (4) दोनों (1) और (2)

94498/(A)

- Which of the following is not the characteristics of a strategic business unit?
 - (1) It serves a homogenous set of markets with a limited number of related technologies
 - (2) It serves a unique set of products
 - (3) It owns responsibility for its own profitability
 - (4) None of the above

निम्नलिखित में से कौन एक सामरिक व्यापार इकाई की विशेषताएं नहीं है ?

- (1) यह संबंधित प्रौद्योगिकियों की सीमित संख्या के साथ बाजारों का एक समरूप सेट प्रदान करता है
- (2) यह उत्पादों का एक अनूठा सेट प्रदान करता है
- (3) यह स्वयं की लाभप्रदता के लिए जिम्मेदारी का मालिक है
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
- 46. According to GE screening grid model, which strategy should a company follow when it has high industry attractiveness and low business competitive position
 - (1) Invest / growth
 - (2) Selective investment / maintain position
 - (3) Harvest / divest
 - (4) None of the above

जीई स्क्रीनिंग ग्रिड मॉडल के अनुसार, किसी कंपनी को उस समय का पालन करना चाहिए जब उसके पास उच्च उद्योग आंकर्षण और निम्न व्यवसाय प्रतिस्पर्धी स्थिति हो।

- (1) निवेश / वृद्धि
- (2) चयनात्मक निवेश / स्थिति बनाए रखें
- (3) हार्वेस्ट / डिवेस्ट
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
- 47. Which of the following will act as a corner stone in maintaining the competitiveness of company?
 - (1) Market focus
 - (2) Defining capabilities
 - (3) Relationships and organizational change
 - (4) None of the above

निम्नलिखित में से कौन कंपनी की प्रतिस्पर्धा को बनाए रखने में एक कोने के पत्थर के रूप में कार्य करेगा ?

- (1) बाजार पर ध्यान केंद्रित
- (2) क्षमताओं को परिभाषित करना
- (3) संबंध और संगठनात्मक परिवर्तन
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं

- Which analysis compares the strengths and weaknesses of a firm against the
 - (2) Business analysis
 - (3) SWOT analysis
 - (4) None of the above

कौन सा विश्लेषण बाहरी वातावरण में अवसरों और खतरों के खिलाफ एक फर्म की ताकत और कमजोरियों की तुलना करता है। (1) पर्यावरण विश्लेषण

- (2) व्यापार विश्लेषण
- (3) स्वॉट विश्लेषण
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
- 49. Which of the following is not included in the list of macro environmental variables? (1) Prevailing economic conditions and political manifestors

 - (2) Changes in legislation and emerging new technologies (3) Financial conditions and culture

 - (4) None of the above

निम्नलिखित में से कौन मैक्रो पर्यावरण चर की सूची में शामिल नहीं है।

- (1) आर्थिक स्थिति और राजनीतिक अभिव्यक्तियों को रोकना
- (2) कानून में बदलाव और नई तकनीकों का उभरना
- (3) वित्तीय स्थिति और संस्कृति
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
- 50. What is the term used if management wants to audit the key management functions like (2) Horizontal audit

 - (3) External audit
 - (4) None of the above

यदि प्रबंधन बिक्री बल, विज्ञापन या मूल्य निर्धारण जैसे प्रमुख प्रबंधन कार्यों का लेखा-जोखा करना चाहता है, तो किस शब्द का उपयोग किया जाता है ? (2) क्षैतिज ऑडिट

- (3) बाहरी ऑडिट
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं

Total No. of Printed Pages: 13

Sr. No.:

(DO NOT OPEN THIS QUESTION BOOKLET BEFORE TIME OR UNTIL YOU ARE ASKED TO DO SO)



Paper I.D. No.: 94498

B. Vocational Retail Management 6th Sem. (New Scheme) w.e.f. 2019-2020 Exam. – Sept., 2020

Retail Operations Paper: BVRM-308

Time: 45 Minutes	Max. Score: 40	Total Questions: 50
Roll No. (in figures)	(in words)	
Name of Exam.Centre		Centre Code
Date of Examination:		
(Signature of the Candidate)		(Signature of the Invigilator)

CANDIDATES MUST READ THE FOLLOWING INFORMATION/INSTRUCTIONS BEFORE STARTING THE QUESTION PAPER.

- 1. Attempt any 40 questions.
- 2. The candidates must return the Question booklet as well as OMR answer-sheet to the Invigilator concerned before leaving the Examination Hall, failing which a case of use of unfair-means/mis-behaviour will be registered against him/her, in addition to lodging of an FIR with the police. Further the answer-sheet of such a candidate will not be evaluated.
- 3. Keeping in view the transparency of the examination system, carbonless OMR Sheet is provided to the candidate so that a copy of OMR Sheet may be kept by the candidate.
- 4. Question Booklet along with answer key of all the A, B, C & D code will be got uploaded on the University website after the conduct of Examination. In case there is any discrepancy in the Question Booklet/Answer Key, the same may be brought to the notice of the Controller of Examination in writing/through E.Mail within 24 hours of uploading the same on the University Website. Thereafter, no complaint in any case, will be considered.
- 5. The candidate MUST NOT do any rough work or writing in the OMR Answer-Sheet. Rough work, if any, may be done in the question booklet itself. Answers MUST NOT be ticked in the Question booklet.
- 6. There will be no negative marking. Each correct answer will be awarded one full mark. Cutting, erasing, overwriting and more than one answer in OMR Answer-Sheet will be treated as incorrect answer.
- 7. Use only Black or Blue BALL POINT PEN of good quality in the OMR Answer-Sheet.
- 8. BEFORE ANSWERING THE QUESTIONS, THE CANDIDATES SHOULD ENSURE THAT THEY HAVE BEEN SUPPLIED CORRECT AND COMPLETE BOOKLET. COMPLAINTS, IF ANY, REGARDING MISPRINTING ETC. WILL NOT BE ENTERTAINED 15 MINUTES AFTER STARTING OF THE EXAMINATION.

94498/(B)

P. T. O.

1. Human resource management proce	ess consists of
(1) Recruitment (2) Selection	(3) Training (4) All of these
मानव संसाधन प्रबंधन प्रक्रिया में शार्	मेल हैं।
(1) भर्ती (2) चयन	(3) ट्रेनिंग (4) इनमें सभी
2 is the process of seeking are candidates for job vacancies can be	nd attracting a pool of people from which qualified selected.
(1) Selection	(2) Advertisement
(3) Compensation	(4) Recruitment
लोगों के एक ऐसे पूल की	तलाश और आकर्षित करने की प्रक्रिया है जिसमें विद्यारों का चयन किया जा सकता है।
(1) चयन	(2) विज्ञापन
(3) मुआवजा	(4) भर्ती
3 gives the nature and require	
(1) Human resource planning	
(3) Job analysis	(4) None of these
विशिष्ट नौकरियों की प्रकृति	
(1) मानव संसाधन योजना	(2) नौकरी का विवरण
(3) नौकरी विश्लेषण	(4) इनमें से कोई नहीं
4 is a kind of internal sources	
(1) Promotion	(2) Employee recommendation
(3) Transfer	(4) All of these
भर्ती का एक प्रकार का आंती	
(1) पदोन्नति	(2) कर्मचारी की सिफारिश
.(3) स्थानांतरण	(4) उपरोक्त सभी
5. Attracting potential employees is mo	ore difficult in case of:
(1) Internal Recruitment	(2) External of Recruitment
(3) Both (1) & (2)	(4) None of these
संभावित कर्मचारियों को आकर्षित कर	
(1) आंतरिक भर्ती	(2) भर्ती के बाहरी
(3) (1) और (2) दोनों	(4) इनमें से कोई नहीं

94498/(B)

B

(3) ट्रेनिंग

11. Store security relates to —— (1) Personal Security (2) Merchandise Security (3) Both (1) & (2) स्टोर सुरक्षा से संबंधित है —— (1) व्यक्तिगत सुरक्षा (2) पण्य सुरक्षा (3) (1) और (2) दोनों (4) इनमें से कोई नहीं 12. Form of payment which a retailer may accept is	В			3
(3) (1) और (2) दोनों (4) इनमें से कोई नहीं 12. Form of payment which a retailer may accept is	11.	(1) Personal Security (3) Both (1) & (2) स्टोर सुरक्षा से संबंधित है	(4) None of these	
(1) Cash Only (2) Cash & Credit Cards (3) Cash & Debit Cards (4) All of these एक खुदरा विक्रेता जो भुगतान स्वीकार कर सकता है, उसका फार्म (1) कैश ओनली (2) नकद और क्रेडिट कार्ड (3) नकद और डेबिट कार्ड (4) उपरोक्त सभी 13. Many retailers have improved their operation productivity through (1) Computerization (2) Outsourcing (3) Both (1) & (2) (4) None of these कई खुदरा विक्रेताओं ने अपनी संचालन उत्पादकता में		9	(2) पण्य सुरक्षा(4) इनमें से कोई नहीं	
(1) Computerization (2) Outsourcing (3) Both (1) & (2) कई खुदरा विक्रेताओं ने अपनी संचालन उत्पादकता में	12.	(1) Cash Only (3) Cash & Debit Cards एक खुदरा विक्रेता जो भुगतान स्वीकार क (1) कैश ओनली	(2) Cash & Credit Cards (4) All of these जर सकता है, उसका फार्म (2) नकद और क्रेडिट कार्ड	-
(1) Large Retailers (2) Small Retailers (3) Multi Retailers (4) All of these कम्प्यूटरीकृत चेक आउट का उपयोग किसके द्वारा किया जाता है (1) बड़े रिटेलर्स (2) छोटे रिटेलर्स (3) मल्टी रिटेलर्स (4) उपरोक्त सभी 15. With the help of a retailer pays an outsider party to undertake one or more of its operating functions. (1) Outsourcing (2) Credit Management (3) Computerization (4) None of these	13.	 (1) Computerization (3) Both (1) & (2) कई खुदरा विक्रेताओं ने अपनी संचालन र (1) कम्प्यूटरीकरण 	(2) Outsourcing (4) None of these उत्पादकता में सुधार किया है (2) आउटसोर्सिंग	
operating functions. (1) Outsourcing (2) Credit Management (3) Computerization (4) None of these	14.	 (1) Large Retailers (3) Multi Retailers कम्प्यूटरीकृत चेक आउट का उपयोग किस (1) बड़े रिटेलर्स 	(2) Small Retailers (4) All of these के द्वारा किया जाता है (2) छोटे रिटेलर्स	
MARQ//P)	15.	operating functions. (1) Outsourcing (3) Computerization की मदद से एक रिटेलर एक कार्यों को करने के लिए भुगतान करता है (1) आउटसोर्सिंग	(2) Credit Management (4) None of these बाहरी पार्टी को उसके एक या अधिक परि । (2) क्रेडिट प्रबंधन	
	4498/	(B)		Т. О

94498/(B)

प्रोत्साहित करता है।

(1) मुआवजा

(2) पर्यवेक्षण

16. helps the retailers to face the crisis situations. (2) Credit management खुदरा विक्रेताओं को संकट की स्थितियों का सामना करने में मदद करता है। (1) Risk management (4) उपरोक्त सभी (1) जोखिम प्रबंधन 17. is a key task for both large & small retailers. (2) Crisis management बड़े और छोटे खुदरा विक्रेताओं दोनों के लिए एक महत्वपूर्ण कार्य है। (4) All of these (1) Risk management (4) उपरोक्त सभी (1) जोखिम प्रबंधन 18. ----- helps the retailers to complete the tasks within the short period of time. ---- खुदरा विक्रेताओं को कम समय के भीतर कार्यों को पूरा करने में मदद करता (1) Computerization (3) Both (1) & (2) (2) आउटसोर्सिंग (4) इनमें से कोई नहीं (1) कम्प्यूटरीकरण (3) दोनों (1) और (2) 19. ----- is a warning to potential thieves and muggers. (2) Security guards (4) Credit management (1) Insurance ---- संभावित चोरों और मोगरों के लिए एक चेतावनी है। (3) Outsourcing (4) क्रेडिट प्रबंधन (1) बीमा 20. Insurance against is more important due to government rules. (1) Environmental Risk (2) Production Risk (3) Both (1) & (2) (4) None of these

```
В
        बीमा विरुद्ध ..... सरकारी नियमों के कारण अधिक महत्त्वपूर्ण है।
        (1) पर्यावरणीय जोखिम
       (2) उत्पादन जोखिम
       (3) (1) और (2) दोनों
       (4) इनमें से कोई नहीं
  21. The factor leading to the growth of retailing is ......
       (1) Changing Consumer Trends
                                               (2) Technology
       (3) Demographics
                                               (4) All of the above
       ...... खुदरा बिक्री के विकास के लिए अग्रणी कारक है।
       (1) उपभोक्ता रुझान में बदलाव
                                               (2) प्रौद्योगिकी
       (3) जनसांख्यिकी
                                               (4) उपरोक्त सभी
  22. Consumer buying process in retailing involves ---
       (1) Need Recognition
                                               (2) Search for Information
       (3) Evaluation of Retailers
                                               (4) All of the above
       खुदरा बिक्री में उपभोक्ता खरीद प्रक्रिया में शामिल है ----
       (1) पहचान की जरूरत है
                                               (2) सूचना के लिए खोज
       (3) खुदरा विक्रेताओं का मूल्यांकन
                                               (4) उपरोक्त सभी
  23. Atmosphere in retailing refers to ----
       (1) The Weather Outside A Store
       (2) The Ambience, Music, Color Scent In A Store
       (3) Assortment of Products In The Store
       (4) Display of Items In A Store
       खुदरा बिक्री में वायुमंडल को संदर्भित करता है ----
       (1) द वेदर आउटसाइड ए स्टोर
       (2) द एम्बिएंस, म्यूजिक, कलर स्केंट इन ए स्टोर
       (3) स्टोर में उत्पादों का वर्गीकरण
       (4) एक स्टोर में वस्तुओं का प्रदर्शन
  24. E-tailing refers to ----
       (1) Sale of electronic items in a store (2) Catalog shopping
       (3) Music store
                                               (4) Retailing shopping using the inter
94498/(B)
                                                                                    P. T. O.
```

B

(1) स्टोर में इलेक्ट्रॉनिक आइटम की बिक्री (2) सूची खरीदारी

(3) म्यूजिक स्टोर

(4) इंटर का उपयोग करके खरीदारी करना

25. A multi - channel retailer sells merchandise

(1) Over The Telephone

(2) Through Personal Selling And Retail Store Only

(3) Over The internet

(4) Through More Than One Channel एक मल्टी चैनल रिटेलर माल बेचता है।

(2) केवल व्यक्तिगत बिक्री और खुदरा स्टोर के माध्यम से (1) टेलीफोन पर

(3) इंटरनेट पर

(4) एक चैनल से अधिक के माध्यम से

26. Retailing is a marketing function which

(1) Sells Products To Other Business

(2) Sells Products To A Company That Resells Them

(3) Sells Products To Final Consumers

(4) Sells Products For one's Own Use

खुदरा बिक्री एक विपणन कार्य है

(1) अन्य व्यवसाय के लिए उत्पाद बेचता है (2) एक कंपनी को उत्पाद बेचता है जो उसे फिर से शुरू करता है

(3) अंतिम उपभोक्ताओं को उत्पाद बेचता है (4) किसी के स्वयं के उपयोग के लिए उत्पाद बेचता है

27. The wheel of retailing explains the emergence of new retailing forms by: (1) Retailers' Cycle Through Peaks Of High Cost Price And Troughs Of low - cost

(2) Whole Sellers See Retailing Opportunity, Enter Retailing, Then Turn To

(4) Low Margin, Low Price Retailers Enter To Compete With Retailers Who Are High Margin and High Price

रिटेलिंग का पहिया नए रिटेलिंग फॉर्म के उद्भव के बारे में बताता है :

(1) उच्च लागत मूल्य की चोटियों के माध्यम से खुदरा विक्रेताओं का चक्र और कम लागत मुल्य का गर्त

(2) पूरे विक्रेता रिटेलिंग अवसर देखें, रिटेलिंग दर्ज करें, फिर होलसेलिंग फिर से चालू करें

(3) न्यू रिटेलर्स इमर्ज, ग्रो, मेच्योर एंड डिक्लाइन

(4) कम मार्जिन, कम कीमत वाले रिटेलर्स रिटेलर्स के साथ प्रतिस्पर्धा करने के लिए प्रवेश करते हैं जो उच्च मार्जिन और उच्च मृल्य हैं

28. All of the following are possible types of service that a retailer can offer except ---

(1) Self Service

(2) Self Selection

(3) Limited Service

(4) All of the above

निम्नलिखित सभी संभव प्रकार की सेवा है जो एक खुदरा विक्रेता को छोड़कर प्रदान कर सकता है ----

(1) स्वयं सेवा

(2) स्व चयन

(3) लिमिटेड सेवा

(4) उपरोक्त सभी

29. The correct statement about chain stores is

(1) They Offer Economic Of Scale In Buying

(2) They Can Hire Good Managers

(3) They Integrate Wholesaling And Retailing Function

(4) They Centralize Function

चेन स्टोर्स के बारे में सही कथन है

(1) वे खरीद में स्केल का आर्थिक प्रस्ताव देते हैं

(2) वे अच्छे प्रबंधकों को किराए पर ले सकते हैं

(3) वे होलसेलिंग और रिटेलिंग फंक्शन को एकीकृत करते है

(4) वे समारोह को केंद्रीकृत करते हैं

30. Which of the following objectives is concerned with strategic marketing planning?

(1) Day to day performance and results

(2) Over - all long term organizational growth

(3) Identifying the strengths and weaknesses of marketing department

(4) None of the above

94498/(B)

P. T. O.

निम्नलिखित में से कौन सा उद्देश्य रणनीतिक विपणन योजना से संबंधित है ?

- (1) दिन-प्रतिदिन के प्रदर्शन और परिणाम
- (2) ओवर सभी दीर्घकालिक संगठनात्मक विकास
- (3) विपणन विभाग की शक्तियों और कमजोरियों की पहचान करना
- Which sources of advantage will be helpful for a firm to achieve positional advantage (4) उपरोक्त में से कोई नहीं (2) Superior resources over its competitors?

8

- (4) All of the above (1), (2) and (3) फर्म के लिए लाभ के कीन से स्रोत अपने प्रतिद्वंद्वियों पर स्थितीय लाभ प्राप्त करने में (1) Superior skills सहायक होंगे ?

- (2) बेहतर संसाधन
- (4) उपरोक्त सभी (1), (2) और (3)
- 32. What are the elements that a mission statement of an organization should include ?
 - (1) Sets guidelines for business operations
 - (2) Identifies the reasons for existence of a company and its responsibilities the
 - (3) Identifies the firms customers and their needs and marches them with products and
 - वे कौन से तत्व हैं जो किसी संगठन के मिशन वक्तव्य में शामिल होने चाहिए ?

 - (2) एक कंपनी के अस्तित्व और उसके जिम्मेदारों के हितधारकों के लिए कारणों की
 - (3) फर्मों के ग्राहकों और उनकी आवश्यकताओं की पहचान करता है और उन्हें उत्पादों
 - और सेवाओं के साथ मार्च करता है

 - 33. The term which is used to identify the major areas of business of a diversified organization:
 - (1) Business area
 - (2) Business segment, group or diversion
 - (3) Business scope
 - (4) Diversified business

- एक विविध संगठन के व्यवसाय के प्रमुख क्षेत्रों की पहचान करने के लिए किस शब्द का उपयोग किया जाता है।
- (1) व्यवसाय क्षेत्र

В

- (2) व्यवसाय खंड, समृह या मोड
- (3) व्यवसाय की गुंजाइश
- (4) विविध व्यवसाय
- 34. Business composition is the term used while framing the following strategies What are they?
 - (1) Corporate strategy

(2) Marketing strategy

(3) Business strategy (4) Both (1) and (2) व्यवसायिक संरचना वह शब्द है जिसका प्रयोग निम्नलिखित रणनीतियों को बनाते समय किया जाता है। वे क्या हैं ?

(1) कॉर्पोरेट रणनीति

- (2) विपणन रणनीति
- (3) व्यवसाय की रणनीति
- (4) दोनों (1) और (2)
- 35. Which of the following is not the characteristics of a strategic business unit?
 - (1) It serves a homogenous set of markets with a limited number of related technologies
 - (2) It serves a unique set of products
 - (3) It owns responsibility for its own profitability
 - (4) None of the above

निम्नलिखित में से कौन एक सामरिक व्यापार इकाई की विशेषताएं नहीं है ?

- (1) यह संबंधित प्रौद्योगिकियों की सीमित संख्या के साथ बाजारों का एक समरूप सेट प्रदान करता है
- (2) यह उत्पादों का एक अनूठा सेट प्रदान करता है
- (3) यह स्वयं की लाभप्रदता के लिए जिम्मेदारी का मालिक है
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
- 36. According to GE screening grid model, which strategy should a company follow when it has high industry attractiveness and low business competitive position
 - (1) Invest / growth

(2) Selective investment / maintain position

(3) Harvest / divest

(4) None of the above जीई स्क्रीनिंग ब्रिड मॉडल के अनुसार, किसी कंपनी को उस समय का पालन करना चाहिए जब उसके पास उच्च उद्योग आकर्षण और निम्न व्यवसाय प्रतिस्पर्धी स्थिति हो।

(1) निवेश / वृद्धि

(2) चयनात्मक निवेश / स्थिति बनाए रखें

(3) हार्वेस्ट / डिवेस्ट

(4) उपरोक्त में से कोई नहीं

94498/(B)

(1) Market focus

(2) Defining capabilities

(3) Relationships and organizational change निम्नलिखित में से कौन कंपनी की प्रतिस्पर्धा को बनाए रखने में एक कोने के पत्थर के रूप में कार्य करेगा ?

(1) बाजार पर ध्यान केंद्रित

(2) क्षमताओं को परिभाषित करना

(3) संबंध और संगठनात्मक परिवर्तन

Which analysis compares the strengths and weaknesses of a firm against the opportunities and threats in the external environment?

(1) Environmental analysis

(2) Business analysis कौन सा विश्लेषण बाहरी वातावरण में अवसरों और खतरों के खिलाफ एक फर्म की (3) SWOT analysis ताकत और कमजोरियों की तुलना करता है।

(1) पर्यावरण विश्लेषण

(2.) व्यापार विश्लेषण

Which of the following is not included in the list of macro environmental variables?

(1) Prevailing economic conditions and political manifestors

(2) Changes in legislation and emerging new technologies

(3) Financial conditions and culture

निम्नलिखित में से कौन मैक्रो पर्यावरण चर की सूची में शामिल नहीं है। (1) आर्थिक स्थिति और राजनीतिक अभिव्यक्तियों को रोकना

(2) कानून में बदलाव और नई तकनीकों का उभरना

(3) वित्तीय स्थिति और संस्कृति

(4) उपरोक्त में से कोई नहीं

B 40. What is the term used if management wants to audit the key management functions like sales force, advertising or pricing? (1) Vertical audit

(2) Horizontal audit

(3) External audit

(4) None of the above

यदि प्रबंधन बिक्री बल, विज्ञापन या मूल्य निर्धारण जैसे प्रमुख प्रबंधन कार्यों का लेखा-जोखा करना चाहता है, तो किस शब्द का उपयोग किया जाता है ?

(1) वर्टिकल ऑडिट

(2) क्षेतिज ऑडिट

(3) बाहरी ऑडिट

(4) उपरोक्त में से कोई नहीं

41. The word Retail is derived from the word.

(1) Latin (2) French (3) English

खुदरा शब्द शब्द से लिया गया है। (1) लैटिन (2) फ्रेंच

(3) अंग्रेजी

(4) जर्मन

(4) German

42. Retailer is a person who sells the goods in a

(1) Large Quantities

(2) Small Quantities

(3) Both (1) & (2)

(4) None of these

रिटेलर एक व्यक्ति है जो सामान बेचता है

(1) बडी मात्रा

(2) छोटी मात्रा

(3) (1) और (2) दोनों

(4) इनमें से कोई नहीं

43. The main objective of the management is

(1) Profitability

(2) Sales Growth

(3) Return on Investment प्रबंधन का मुख्य उद्देश्य है।

(4) All of these

(1) लाभप्रदता

(2) बिक्री में वृद्धि

(3) निवेश पर वापसी

(4) इनमें सभी

44. In retailing there is a direct interaction with

(1) Producer

(2) Customer

(3) Wholesaler

(4) All of these

खुदरा बिक्री में के साथ सीधी बातचीत होती है।

(1) निर्माता

(2) ग्राहक

(3) थोक व्यापारी

(4) इनमें सभी

 45. Retailing creates	(2) Place Utility (4) All of these (2) स्थान उपयोगिता (4) इनमें सभी
46 activities performed by the retail (1) Assortment of offerings (3) Extending Services खुदरा विक्रेताओं द्वारा की गई र (1) अर्पण का प्रसाद (3) सेवाओं का विस्तार	(4) All of these गतिविधियाँ। (2) होल्डिंग स्टॉक (4) इनमें सभी
्रातिनिधित्व करता है। (1) छवि (2) बिक्री	(4) All of the above .। (2) उपभोक्ता (4) उपरोक्त सभी erceived by consumers and others. (3) Profit (4) None of these f द्वारा एक रिटेलर को कैसे माना जाता है, इसका (3) लाभ (4) इनमें से कोई नहीं
49. The functions of management start (1) Buying (2) Planning प्रबंधन के कार्य से शुरू होते (1) खरीदना (2) योजना	(3) का आयोजन (4) पर्यवेक्षण
50. "Management is what a manager de (1) Henry Fayol (3) Dinkar Pagare "प्रबंधन वह है जो एक प्रबंधक कर (1) हेनरी फेयोल (3) दिनकर पगारे	(4) None of these

Total No. of Printed Pages: 13

Sr. No.:

(DO NOT OPEN THIS QUESTION BOOKLET BEFORE TIME OR UNTIL YOU ARE ASKED TO DO SO)



Paper I.D. No.: 94498

B. Vocational Retail Management 6th Sem. (New Scheme) w.e.f. 2019-2020 Exam. – Sept., 2020

Retail Operations

Paper : BVRM-308

Time: 45 Minutes	Max. Score: 40	Total Questions: 50
Roll No. (in figures)	(in words)	
Name of Exam.Centre		Centre Code
Date of Examination:		
(Signature of the Candidate)		(Signature of the Invigilator)

CANDIDATES MUST READ THE FOLLOWING INFORMATION/INSTRUCTIONS BEFORE STARTING THE QUESTION PAPER.

- 1. Attempt any 40 questions.
- 2. The candidates must return the Question booklet as well as OMR answer-sheet to the Invigilator concerned before leaving the Examination Hall, failing which a case of use of unfair-means/mis-behaviour will be registered against him/her, in addition to lodging of an FIR with the police. Further the answer-sheet of such a candidate will not be evaluated.
- 3. Keeping in view the transparency of the examination system, carbonless OMR Sheet is provided to the candidate so that a copy of OMR Sheet may be kept by the candidate.
- 4. Question Booklet along with answer key of all the A, B, C & D code will be got uploaded on the University website after the conduct of Examination. In case there is any discrepancy in the Question Booklet/Answer Key, the same may be brought to the notice of the Controller of Examination in writing/through E.Mail within 24 hours of uploading the same on the University Website. Thereafter, no complaint in any case, will be considered.
- 5. The candidate MUST NOT do any rough work or writing in the OMR Answer-Sheet. Rough work, if any, may be done in the question booklet itself. Answers MUST NOT be ticked in the Question booklet.
- 6. There will be no negative marking. Each correct answer will be awarded one full mark. Cutting, erasing, overwriting and more than one answer in OMR Answer-Sheet will be treated as incorrect answer.
- 7. Use only Black or Blue **BALL POINT PEN** of good quality in the OMR Answer-Sheet.
- 8. BEFORE ANSWERING THE QUESTIONS, THE CANDIDATES SHOULD ENSURE THAT THEY HAVE BEEN SUPPLIED CORRECT AND COMPLETE BOOKLET. COMPLAINTS, IF ANY, REGARDING MISPRINTING ETC. WILL NOT BE ENTERTAINED 15 MINUTES AFTER STARTING OF THE EXAMINATION.

94498/(C)

1.	(1) Personal Security (3) Both (1) & (2) स्टोर सुरक्षा से संबंधित है (1) व्यक्तिगत सुरक्षा (3) (1) और (2) दोनों	(2) Merchandise Security (4) None of these (2) पण्य सुरक्षा (4) इनमें से कोई नहीं
2.	(3) Cash & Debit Cards एक खुदरा विक्रेता जो भुगतान स्वीकार क (1) कैश ओनली (3) नकद और डेबिट कार्ड	(2) Cash & Credit Calds (4) All of these र सकता है, उसका फार्म (2) नकद और क्रेडिट कार्ड (4) उपरोक्त सभी
3.	(1) Computerization	ration productivity through
4.	The computerized check out is used by (1) Large Retailers (3) Multi Retailers कम्प्यूटरीकृत चेक आउट का उपयोग कि (1) बड़े रिटेलर्स (3) मल्टी रिटेलर्स	(2) Small Retailers (4) All of these
3	operating functions. (1) Outsourcing	(2) Credit Management (4) None of these ह बाहरी पार्टी को उसके एक या अधिक परिचालन

(2) क्रेडिट प्रबंधन

(4) इनमें से कोई नहीं

(1) आउटसोर्सिंग

(3) कम्प्यूटरीकरण

बीमा विरुद्ध सरकारी नियमों के कारण अधिक महत्त्वपूर्ण है। (1) पर्यावरणीय जोखिम (2) उत्पादन जोखिम (3) (1) और (2) दोनों (4) इनमें से कोई नहीं 11. The factor leading to the growth of retailing is (2) Technology (1) Changing Consumer Trends (4) All of the above (3) Demographicsखुदरा बिक्री के विकास के लिए अग्रणी कारक है। (2) प्रौद्योगिकी (1) उपभोक्ता रुझान में बदलाव (4) उपरोक्त सभी (3) जनसांख्यिकी 12. Consumer buying process in retailing involves ---(2) Search for Information (1) Need Recognition (4) All of the above (3) Evaluation of Retailers खुदरा बिक्री में उपभोक्ता खरीद प्रक्रिया में शामिल है ---(2) सूचना के लिए खोज (1) पहचान की जरूरत है (4) उपरोक्त सभी (3) खुदरा विक्रेताओं का मूल्यांकन 13. Atmosphere in retailing refers to ----(1) The Weather Outside A Store (2) The Ambience, Music, Color Scent In A Store (3) Assortment of Products In The Store (4) Display of Items In A Store खुदरा बिक्री में वायुमंडल को संदर्भित करता है ----(1) द वेदर आउटसाइड ए स्टोर (2) द एम्बिएंस, म्यूजिक, कलर स्केंट इन ए स्टोर (3) स्टोर में उत्पादों का वर्गीकरण (4) एक स्टोर में वस्तुओं का प्रदर्शन 14. E-tailing refers to ----(2) Catalog shopping (1) Sale of electronic items in a store (4) Retailing shopping using the inter (3) Music store

2

C

C

- (1) स्टोर में इलेक्ट्रॉनिक आइटम की बिक्री (2) सूची खरीदारी
- (3) म्यूजिक स्टोर

- (4) इंटर का उपयोग करके खरीदारी करना
- 15. A multi channel retailer sells merchandise
 - (1) Over The Telephone
 - (2) Through Personal Selling And Retail Store Only
 - (3) Over The internet
 - (4) Through More Than One Channel
 - एक मल्टी चैनल रिटेलर माल बेचता है।
 - (1) टेलीफोन पर
 - (2) केवल व्यक्तिगत बिक्री और खुदरा स्टोर के माध्यम से
 - (3) इंटरनेट पर
 - (4) एक चैनल से अधिक के माध्यम से
- 16. Retailing is a marketing function which
 - (1) Sells Products To Other Business
 - (2) Sells Products To A Company That Resells Them
 - (3) Sells Products To Final Consumers
 - (4) Sells Products For one's Own Use

खुदरा बिक्री एक विपणन कार्य है

- (1) अन्य व्यवसाय के लिए उत्पाद बेचता है
- (2) एक कंपनी को उत्पाद बेचता है जो उसे फिर से शुरू करता है
- (3) अंतिम उपभोक्ताओं को उत्पाद बेचता है
- (4) किसी के स्वयं के उपयोग के लिए उत्पाद बेचता है
- 17. The wheel of retailing explains the emergence of new retailing forms by:
 - (1) Retailers' Cycle Through Peaks Of High Cost Price And Troughs Of low cost Price
 - (2) Whole Sellers See Retailing Opportunity, Enter Retailing, Then Turn To Wholesaling Again
 - (3) New Retailers Emerge, Grow, Mature And Decline
 - (4) Low Margin, Low Price Retailers Enter To Compete With Retailers Who Are High Margin and High Price

रिटेलिंग का पहिया नए रिटेलिंग फॉर्म के उद्भव के बारे में बताता है :

- (1) उच्च लागत मूल्य की चोटियों के माध्यम से खुदरा विक्रेताओं का चक्र और कम लागत मूल्य का गर्त
- (2) पूरे विक्रेता रिटेलिंग अवसर देखें, रिटेलिंग दर्ज करें, फिर होलसेलिंग फिर से चालू करें
- (3) न्यू रिटेलर्स इमर्ज, ग्रो, मेच्योर एंड डिक्लाइन
- (4) कम मार्जिन, कम कीमत वाले रिटेलर्स रिटेलर्स के साथ प्रतिस्पर्धा करने के लिए प्रवेश करते हैं जो उच्च मार्जिन और उच्च मूल्य हैं
- 18. All of the following are possible types of service that a retailer can offer except ---
 - (1) Self Service (2) Self Selection (3) Limited Service (4) All of the above निम्नलिखित सभी संभव प्रकार की सेवा है जो एक खुदरा विक्रेता को छोड़कर प्रदान कर सकता है ---
 - (1) स्वयं सेवा (2

CC

- (2) स्व चयन
- (3) लिमिटेड सेवा (4) उपरोक्त सभी
- 19. The correct statement about chain stores is
 - (1) They Offer Economic Of Scale In Buying
 - (2) They Can Hire Good Managers
 - (3) They Integrate Wholesaling And Retailing Function
 - (4) They Centralize Function

चेन स्टोर्स के बारे में सही कथन है

- (1) वे खरीद में स्केल का आर्थिक प्रस्ताव देते हैं
- (2) वे अच्छे प्रबंधकों को किराए पर ले सकते हैं
- (3) वे होलसेलिंग और रिटेलिंग फंक्शन को एकीकृत करते हैं
- (4) वे समारोह को केंद्रीकृत करते हैं
- 20. Which of the following objectives is concerned with strategic marketing planning?
 - (1) Day to day performance and results
 - (2) Over all long term organizational growth
 - (3) Identifying the strengths and weaknesses of marketing department
 - (4) None of the above

निम्नलिखित में से कौन सा उद्देश्य रणनीतिक विपणन योजना से संबंधित है ?

- (1) दिन-प्रतिदिन के प्रदर्शन और परिणाम
- (2) ओवर सभी दीर्घकालिक संगठनात्मक विकास
- (3) विपणन विभाग की शक्तियों और कमजोरियों की पहचान करना
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं

21.	. Which sources of advantage wi over its competitors?	ll be helpful for a firm to achieve positional advantage		
	(1) Superior skills	(2) Superior resources		
	(3) Superior controls फर्म के लिए लाभ के कौन से सहायक होंगे ?	(4) All of the above (1), (2) and (3) स्रोत अपने प्रतिद्वंद्वियों पर स्थितीय लाभ प्राप्त करने में		
	(1) श्रेष्ठ कौशल	(2) बेहतर संसाधन		
	(3) बेहतर नियंत्रण	(4) उपरोक्त सभी (1), (2) और (3)		
22.	What are the elements that a mis	sion statement of an organization should include?		
	(1) Sets guidelines for business	operations		
		existence of a company and its responsibilities the		
	(3) Identifies the firms customer services	s and their needs and marches them with products and		
	(4) All of the above (1), (2) and	(3)		
		न के मिशन वक्तव्य में शामिल होने चाहिए ?		
	(2) एक कंपनी के अस्तित्व और पहचान करता है	उसके जिम्मेदारों के हितधारकों के लिए कारणों की		
	(3) फर्मों के ग्राहकों और उनकी और सेवाओं के साथ मार्च कर (4) उपरोक्त सभी (1), (2) और (3			
3.	organization:	entify the major areas of business of a diversified		
	(1) Business area			
	(2) Business segment, group or diversion			
	(3) Business scope			
	(4) Diversified business			
	उपयोग किया जाता है।	प्रमुख क्षेत्रों की पहचान करने के लिए किस शब्द का		
	(1) व्यवसाय क्षेत्र	(2) व्यवसाय खंड, समूह या मोड़		
	(3) व्यवसाय की गुंजाइश	(4) विविध व्यवसाय		

94498/(C)

		/
4.	Business composition is the term used w	hile framing the following strategies What are
	they?	The same of the sa
	(1) Corporate strategy	(2) Marketing strategy
	(3) Business strategy	(4) Both (1) and (2)
		प्रयोग निम्नलिखित रणनीतियों को बनाते समय
	किया जाता है। वे क्या हैं ?	(2) विपणन रणनीति
	(1) कॉर्पोरेट रणनीति	(4) दोनों (1) और (2)
	(3) व्यवसाय की रणनीति	
25.	Which of the following is not the character (1) It serves a homogenous set of market the character of products	teristics of a strategic business unit? ts with a limited number of related technologies
	(2) It serves a unique set of products	ofitability
	(3) It owns responsibility for its own pr	ontaonity
	(4) None of the above	कार उन्हों की विशेषवामं नहीं है ?
	निम्नलिखित में से कौन एक सामरिक व्या	्र काइ का विश्वासी का एक समस्वय सेट
		त संख्या के साथ बाजारों का एक समरूप सेट
	प्रदान करता है	2
	(2) यह उत्पादों का एक अनूठा सेट प्रदा	न करता है
	(3) यह स्वयं की लाभप्रदता के लिए जिम	मेदारी का मालिक हैं
	(4) उपरोक्त में से कोई नहीं	
26.	According to GE screening grid model it has high industry attractiveness and l	, which strategy should a company follow when
		(2) Selective investment / maintain position
	(1) Invest / growth	
	(3) Harvest / divest	(4) None of the above
	जीई स्क्रीनिंग ग्रिड मॉडल के अनुसार, वि	कसी कंपनी को उस समय का पालन करना चाहिए
	जब उसके पास उच्च उद्योग आकर्षण अ	पर निम्न व्यवसाय प्रारास्थ्या स्थिति हानाग रखें
	(1) निवेश / वृद्धि	(2) चयनात्मक निवेश / स्थिति बनाए रखें
	(3) हार्वेस्ट / डिवेस्ट	(4) उपरोक्त में से कोई नहीं
27.	. Which of the following will act as a co	orner stone in maintaining the competitiveness of
	company?	. mm 1-21 / 112
	(1) Market focus	
	(2) Defining capabilities	
	(3) Relationships and organizational of	8
	(4) None of the above	

निम्नलिखित में से कौन कंपनी की प्रतिस्पर्धा को बनाए रखने में एक कोने के पत्थर के रूप में कार्य करेगा ?

- (1) बाजार पर ध्यान केंद्रित
- (2) क्षमताओं को परिभाषित करना
- (3) संबंध और संगठनात्मक परिवर्तन
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
- 28. Which analysis compares the strengths and weaknesses of a firm against the opportunities and threats in the external environment?
 - (1) Environmental analysis
 - (2) Business analysis
 - (3) SWOT analysis
 - (4) None of the above

कौन सा विश्लेषण बाहरी वातावरण में अवसरों और खतरों के खिलाफ एक फर्म की ताकत और कमजोरियों की तुलना करता है।

- (1) पर्यावरण विश्लेषण
- (2) व्यापार विश्लेषण
- (3) स्वॉट विश्लेषण
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
- 29. Which of the following is not included in the list of macro environmental variables?
 - (1) Prevailing economic conditions and political manifestors
 - (2) Changes in legislation and emerging new technologies
 - (3) Financial conditions and culture
 - (4) None of the above

निम्नलिखित में से कौन मैक्रो पर्यावरण चर की सूची में शामिल नहीं है

- (1) आर्थिक स्थिति और राजनीतिक अभिव्यक्तियों को रोकना
- (2) कानून में बदलाव और नई तकनीकों का उभरना
- (3) वित्तीय स्थिति और संस्कृति
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
- **30.** What is the term used if management wants to audit the key management functions like sales force, advertising or pricing?
 - (1) Vertical audit
 - (2) Horizontal audit
 - (3) External audit
 - (4) None of the above

यदि प्रबंधन बिक्री बल, विज्ञापन या मूल्य निर्धारण जैसे प्रमुख प्रबंधन कार्यों का लेखा-जोखा करना चाहता है, तो किस शब्द का उपयोग किया जाता है ? (1) वर्टिकल ऑडिट (2) क्षेतिज ऑडिट (3) बाहरी ऑडिट (4) उपरोक्त में से कोई नहीं 31. The word Retail is derived from the word. (3) English (2) French (1) Latin खुदरा शब्द शब्द से लिया गया है। (3) अंग्रेजी (2) फ्रेंच (1) लैटिन 32. Retailer is a person who sells the goods in a (2) Small Quantities (1) Large Quantities (4) None of these (3) Both (1) & (2) रिटेलर एक व्यक्ति है जो सामान बेचता है (2) छोटी मात्रा (1) बड़ी मात्रा (4) इनमें से कोई नहीं (3) (1) और (2) दोनों 33. The main objective of the management is (2) Sales Growth (1) Profitability (4) All of these (3) Return on Investment प्रबंधन का मुख्य उद्देश्य है। (2) बिक्री में वृद्धि (1) लाभप्रदता (4) इनमें सभी (3) निवेश पर वापसी 34. In retailing there is a direct interaction with (4) All of these (3) Wholesaler (2) Customer (1) Producer खुदरा विक्री में के साथ सीधी बातचीत होती है। (4) इनमें सभी (3) थोक व्यापारी (2) 到底布 (1) निर्माता 35. Retailing creates (2) Place Utility (1) Time Utility (4) All of these (3) Ownership Utility खुदरा बिक्री। (2) स्थान उपयोगिता (1) समय उपयोगिता

(4) इनमें सभी

94498/(C)

94498/(C)

(3) स्वामित्व उपयोगिता

P. T. O.

36 activities performed by the re	tailers
(1) Assortment of offerings	(2) Holding St. 1
(3) Extending Services	
खुदरा विक्रेताओं द्वारा की गई	(4) All of these
(1) अर्पण का प्रसाद	
(3) सेवाओं का विस्तार	(2) हाल्डिंग स्टॉक
	(4) इनम सभा
37. The term stakeholders which includes	
(1) Stock Holders	(2) Consumers
(3) Suppliers	(4) All of the above
सावधि हितधारकों में शामिल हैं	(4) All of the above
(1) स्टॉक होल्डर्स	(2) उपभोक्ता
(3) आपूर्तिकर्ता	
38 represents how a rate:	(4) उपरोक्त सभी
(1) Image	ceived by consumers and others.
(2) Sales	(3) Profit (4) None of the
जनाकाजा आर अन्य लागा ह	द्वारा एक रिटेलर को कैसे माना जाता है, इसका
(1) = 0	4, 4, 4, 1, 1
(1) छवि (2) बिक्री	(3) लाभ (4) इनमें से कोई नहीं
39. The functions of management start with	
(1) Buying (2) Planning	(3) Organizing (4) Supervising
प्रबंधन के कार्य से शुरू होते हैं।	(3) Organizing (4) Supervising
(1) खरीदना (2) योजना	(3) का आयोजन (4) पर्यवेक्षण
40. "Management is what a management	(3) का आयाजन (4) पर्यवेक्षण
"" and someth is what a manager does"	given by:
(1) Henry Fayol	(2) F. W. Taylor
(3) Dinkar Pagare	(4) None of these
गा पर ए जा एक अवधक करता ह"	1
(1) हनरा फयाल	(2) एफ० डब्ल्यू० टेलर
(3) दिनकर पगारे	(4) इनमें से कोई नहीं
41. Human resource management process co	disists of
(1) Recruitment (2) Selection	(3) Training (4) All of these
(1) अर्टी	
	(3) ट्रेनिंग (4) इनमें सभी
94498/(C)	

42.	is the process of seeking and attraction candidates for job vacancies can be select	racting a pool of people from which qualified ted.
	(1) Selection	(2) Advertisement(4) Recruitment
	(3) Compensation लोगों के एक ऐसे पूल की तलाश्योग्य हैं नौकरी रिक्तियों के लिए उम्मीदवार	। और आकर्षित करने की प्रक्रिया है जिसमें से
	(1) चयन(3) मुआवजा	(2) विज्ञापन(4) भर्ती
43.	gives the nature and requirements	s of specific jobs.
	(1) Human resource planning(3) Job analysis विशिष्ट नौकरियों की प्रकृति और	(4) None of these
	(1) मानव संसाधन योजना (3) नौकरी विश्लेषण	(2) नौकरी का विवरण
44.	is a kind of internal sources of reconstruction (1) Promotion (3) Transfer भर्ती का एक प्रकार का आंतरिक (1) पदोन्नित	(2) Employee recommendation (4) All of these स्रोत है। (2) कर्मचारी की सिफारिश
	(3) स्थानांतरण	(4) उपरोक्त सभी
45.	Attracting potential employees is more of (1) Internal Recruitment (3) Both (1) & (2) संभावित कर्मचारियों को आकर्षित करना (1) आंतरिक भर्ती (3) (1) और (2) दोनों	(2) External of Recruitment(4) None of these
46.	is the next step after recruiting the compensation (1) Supervision (2) Compensation	(3) Training (4) Selection
	खुदरा कर्मियों की भर्ती के बाद अगला क (1) पर्यवेक्षण (2) मुआवजा	(3) ट्रेनिंग (4) चयन
9449	8/(C)	P. T.

47.	test measure a person's capacity	or potential capability to learn and perform a
	job.	
	(1) Aptitude test	(2) Proficiency test
	(3) Interest test	(4) Personality test
	परीक्षण एक व्यक्ति की क्षमता या को मापता है।	क्षमता को सीखने और प्रदर्शन करने की क्षमता
	(1) एप्टीट्यूड टेस्ट	(2) प्रवीणता परीक्षा
	(3) रुचि परीक्षण	(4) व्यक्तित्व परीक्षण
48.		ent of groceries and other consumable product
	at discounted prices.	(2) Discounted stores
		(2) Discounted stores
	(0)	(4) Off price store
		मतों पर 20-80 प्रतिशत किराने का सामान और
	अन्य उपभोज्य उत्पाद बेचते हैं।	
	(1) डॉलर स्टोर	(2) डिस्काउंटेड स्टोर
	(3) चेन स्टोर	(4) ऑफ प्राइस स्टोर
49.	components allow the retailer to	offer the employees safety and security.
	(1) Fixed component	(2) Fringe benefit component
	(3) Variable component	(4) All of the above
	घटक रिटेलर को कर्मचारियों को सु	रक्षा और सुरक्षा प्रदान करने की अनुमति देते हैं।
	(1) निश्चित घटक	(2) फ्रिंज लाभ घटक
	(3) चर घटक	(4) उपरोक्त सभी
50.	is the manner of providing a accomplishment.	job environment that encourages employee's
	(1) Compensation (2) Supervision	
	एक नौकरी के माहौल प्रदान क प्रोत्साहित करता है।	रने का तरीका है जो कर्मचारी की उपलब्धि को
	(1) मुआवजा (2) पर्यवेक्षण	(3) ट्रेनिंग (4) उपरोक्त में से कोई नहीं

Total No. of Printed Pages: 13

Sr. No.:

(DO NOT OPEN THIS QUESTION BOOKLET BEFORE TIME OR UNTIL YOU ARE ASKED TO DO SO)



Paper I.D. No.: 94498

B. Vocational Retail Management 6th Sem. (New Scheme) w.e.f. 2019-2020 Exam. - Sept., 2020

Retail Operations

Paper: BVRM-308

Time: 45 Minutes	Max. Score: 40	Total Questions: 5
Roll No. (in figures)	(in words)	
Name of Exam.Centre		Centre Code
Date of Examination:		
(Signature of the Candidate)		(Signature of the Invigilator)
CANDIDATES MUST READ THE FOL	LOWING INFORMATION	INSTRUCTIONS BEFORE STARTING

THE QUESTION PAPER.

- 1. Attempt any 40 questions.
- The candidates must return the Question booklet as well as OMR answer-sheet to the Invigilator concerned before leaving the Examination Hall, failing which a case of use of unfair-means/misbehaviour will be registered against him/her, in addition to lodging of an FIR with the police. Further the answer-sheet of such a candidate will not be evaluated.
- Keeping in view the transparency of the examination system, carbonless OMR Sheet is provided to the candidate so that a copy of OMR Sheet may be kept by the candidate.
- Question Booklet along with answer key of all the A, B, C & D code will be got uploaded on the University website after the conduct of Examination. In case there is any discrepancy in the Question Booklet/Answer Key, the same may be brought to the notice of the Controller of Examination in writing/through E.Mail within 24 hours of uploading the same on the University Website. Thereafter, no complaint in any case, will be considered.
- The candidate MUST NOT do any rough work or writing in the OMR Answer-Sheet. Rough work, if any, may be done in the question booklet itself. Answers MUST NOT be ticked in the Question booklet.
- 6. There will be no negative marking. Each correct answer will be awarded one full mark. Cutting, erasing, overwriting and more than one answer in OMR Answer-Sheet will be treated as incorrect answer.
- 7. Use only Black or Blue BALL POINT PEN of good quality in the OMR Answer-Sheet.
- 8. BEFORE ANSWERING THE QUESTIONS, THE CANDIDATES SHOULD ENSURE THAT THEY HAVE BEEN SUPPLIED CORRECT AND COMPLETE BOOKLET. COMPLAINTS, IF ANY, REGARDING MISPRINTING ETC. WILL NOT BE ENTERTAINED 15 MINUTES AFTER STARTING OF THE EXAMINATION.

94498/(D)

O.

1.	9 to 11 dia 01 10to	iling is
	(1) Changing Consumer Trends	(2) Technology
	(3) Demographics	(4) All of the above
	खुदरा बिक्री के विकास के वि	त्तेए अग्रणी कारक है।
	(1) उपभोक्ता रुझान में बदलाव	(2) प्रौद्योगिकी
	(3) जनसांख्यिकी	(4) उपरोक्त सभी
2.	Consumer buying process in retailing in	nvolves
	(1) Need Recognition	(2) Search for Information
	(3) Evaluation of Retailers	(4) All of the above
	खुदरा बिक्री में उपभोक्ता खरीद प्रक्रिया मे	
	(1) पहचान की जरूरत है	(2) सूचना के लिए खोज
	(3) खुदरा विक्रेताओं का मूल्यांकन	(4) उपरोक्त सभी
3.	Atmosphere in retailing refers to	
	(1) The Weather Outside A Store	
	(2) The Ambience, Music, Color Scent	
	(3) Assortment of Products In The Stor	
	(4) Display of Items In A Store	
	खुदरा बिक्री में वायुमंडल को संदर्भित कर	ਗੁਣੈ
	(1) द वेदर आउटसाइड ए स्टोर	WII 6
	(2) द एम्बिएंस, म्यूजिक, कलर स्केंट इन	ए स्टोर
	(3) स्टोर में उत्पादों का वर्गीकरण	el a l'anti a l'amilia en l'ai
	(4) एक स्टोर में वस्तुओं का प्रदर्शन	
4.	E-tailing refers to	
	(1) Sale of electronic items in a store	(2) Catalog shopping
	(3) Music store	(4) Retailing shopping using the inter
	ई-सिलाई से तात्पर्य है	
	(1) स्टोर में इलेक्ट्रॉनिक आइटम की बिक्री	
	(3) म्यूजिक स्टोर	(4) इंटर का उपयोग करके खरीदारी करना
5.	A multi - channel retailer sells merchand	lise
	(1) Over The Telephone	
	(2) Through Personal Selling And Retai	l Store Only
	(3) Over The internet	
	(4) Through More Than One Channel	
94498/		P. T.
		F. 1.

एक मल्टी चैनल रिटेलर माल बेचता है।

- (1) टेलीफोन पर
- (2) केवल व्यक्तिगत बिक्री और खुदरा स्टोर के माध्यम से
- (3) इंटरनेट पर
- (4) एक चैनल से अधिक के माध्यम से
- 6. Retailing is a marketing function which
 - (1) Sells Products To Other Business
 - (2) Sells Products To A Company That Resells Them
 - (3) Sells Products To Final Consumers
 - (4) Sells Products For one's Own Use खुदरा बिक्री एक विपणन कार्य है
 - (1) अन्य व्यवसाय के लिए उत्पाद बेचता है
 - (2) एक कंपनी को उत्पाद बेचता है जो उसे फिर से शुरू करता है
 - (3) अंतिम उपभोक्ताओं को उत्पाद बेचता है
 - (4) किसी के स्वयं के उपयोग के लिए उत्पाद बेचता है
- 7. The wheel of retailing explains the emergence of new retailing forms by:
 - (1) Retailers' Cycle Through Peaks Of High Cost Price And Troughs Of low cost Price
 - (2) Whole Sellers See Retailing Opportunity, Enter Retailing, Then Turn To Wholesaling Again
 - (3) New Retailers Emerge, Grow, Mature And Decline
 - (4) Low Margin, Low Price Retailers Enter To Compete With Retailers Who Are High Margin and High Price

रिटेलिंग का पहिया नए रिटेलिंग फॉर्म के उदुभव के बारे में बताता है :

- (1) उच्च लागत मूल्य की चोटियों के माध्यम से खुदरा विक्रेताओं का चक्र और कम लागत मूल्य का गर्त
- (2) पूरे विक्रेता रिटेलिंग अवसर देखें, रिटेलिंग दर्ज करें, फिर होलसेलिंग फिर से चालू करें
- (3) न्यू रिटेलर्स इमर्ज, ग्रो, मेच्योर एंड डिक्लाइन
- (4) कम मार्जिन, कम कीमत वाले रिटेलर्स रिटेलर्स के साथ प्रतिस्पर्धा करने के लिए प्रवेश करते हैं जो उच्च मार्जिन और उच्च मूल्य हैं
- 8. All of the following are possible types of service that a retailer can offer except ---
 - (1) Self Service (2) Self Selection (3) Limited Service (4) All of the above निम्निलिखित सभी संभव प्रकार की सेवा है जो एक खुदरा विक्रेता को छोड़कर प्रदान कर सकता है ---
 - (1) स्वयं सेवा
- (2) स्व चयन
- (3) लिमिटेड सेवा
- (4) उपरोक्त सभी

- 9. The correct statement about chain stores is
 - (1) They Offer Economic Of Scale In Buying
 - (2) They Can Hire Good Managers
 - (3) They Integrate Wholesaling And Retailing Function
 - (4) They Centralize Function

चेन स्टोर्स के बारे में सही कथन है

- (1) वे खरीद में स्केल का आर्थिक प्रस्ताव देते हैं
- (2) वे अच्छे प्रबंधकों को किराए पर ले सकते हैं
- (3) वे होलसेलिंग और रिटेलिंग फंक्शन को एकीकृत करते हैं
- (4) वे समारोह को केंद्रीकृत करते हैं
- 10. Which of the following objectives is concerned with strategic marketing planning?
 - (1) Day to day performance and results
 - (2) Over all long term organizational growth
 - (3) Identifying the strengths and weaknesses of marketing department
 - (4) None of the above

निम्नलिखित में से कौन सा उद्देश्य रणनीतिक विपणन योजना से संबंधित है ?

- (1) दिन-प्रतिदिन के प्रदर्शन और परिणाम
- (2) ओवर सभी दीर्घकालिक संगठनात्मक विकास
- (3) विपणन विभाग की शक्तियों और कमजोरियों की पहचान करना
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
- 11. Which sources of advantage will be helpful for a firm to achieve positional advantage over its competitors?
 - (1) Superior skills

(2) Superior resources

(3) Superior controls

(4) All of the above (1), (2) and (3)

फर्म के लिए लाभ के कौन से स्नोत अपने प्रतिद्वंद्वियों पर स्थितीय लाभ प्राप्त करने में सहायक होंगे ?

(1) श्रेष्ठ कौशल

(2) बेहतर संसाधन

(3) बेहतर नियंत्रण

(4) उपरोक्त सभी (1), (2) और (3)

D

- 12. What are the elements that a mission statement of an organization should include?
 - (1) Sets guidelines for business operations
 - (2) Identifies the reasons for existence of a company and its responsibilities the
 - (3) Identifies the firms customers and their needs and marches them with products and services
 - (4) All of the above (1), (2) and (3)
 - वे कौन से तत्व हैं जो किसी संगठन के मिशन वक्तव्य में शामिल होने चाहिए ?
 - (1) व्यवसाय संचालन के लिए दिशानिर्देश तय करता है
 - (2) एक कंपनी के अस्तित्व और उसके जिम्मेदारों के हितधारकों के लिए कारणों की पहचान करता है
 - (3) फर्मों के ग्राहकों और उनकी आवश्यकताओं की पहचान करता है और उन्हें उत्पादों और सेवाओं के साथ मार्च करता है
 - (4) उपरोक्त सभी (1), (2) और (3)
- 13. The term which is used to identify the major areas of business of a diversified organization:
 - (1) Business area
 - (2) Business segment, group or diversion
 - (3) Business scope
 - (4) Diversified business

एक विविध संगठन के व्यवसाय के प्रमुख क्षेत्रों की पहचान करने के लिए किस शब्द का उपयोग किया जाता है।

- (1) व्यवसाय क्षेत्र
- (2) व्यवसाय खंड, समूह या मोड़
- (3) व्यवसाय की गुंजाइश
- (4) विविध व्यवसाय
- 14. Business composition is the term used while framing the following strategies What are they?
 - (1) Corporate strategy
- (2) Marketing strategy

(3) Business strategy

(4) Both (1) and (2)

व्यवसायिक संरचना वह शब्द है जिसका प्रयोग निम्नलिखित रणनीतियों को बनाते समय किया जाता है। वे क्या हैं ?

(1) कॉर्पोरेट रणनीति

- (2) विपणन रणनीति
- (3) व्यवसाय की रणनीति
- (4) दोनों (1) और (2)

- 15. Which of the following is not the characteristics of a strategic business unit?
 - (1) It serves a homogenous set of markets with a limited number of related technologies
 - (2) It serves a unique set of products
 - (3) It owns responsibility for its own profitability
 - (4) None of the above

निम्नलिखित में से कौन एक सामरिक व्यापार इकाई की विशेषताएं नहीं है ?

- (1) यह संबंधित प्रौद्योगिकियों की सीमित संख्या के साथ बाजारों का एक समस्वप सेट प्रदान करता है
- (2) यह उत्पादों का एक अनुठा सेट प्रदान करता है
- (3) यह स्वयं की लाभप्रदता के लिए जिम्मेदारी का मालिक है
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
- 16. According to GE screening grid model, which strategy should a company follow when it has high industry attractiveness and low business competitive position
 - (1) Invest / growth
 - (2) Selective investment / maintain position
 - (3) Harvest / divest
 - (4) None of the above

जीई स्क्रीनिंग ग्रिड मॉडल के अनुसार, किसी कंपनी को उस समय का पालन करना चाहिए जब उसके पास उच्च उद्योग आकर्षण और निम्न व्यवसाय प्रतिस्पर्धी स्थिति हो।

- (1) निवेश / वृद्धि
- (2) चयनात्मक निवेश / स्थिति बनाए रखें
- (3) हार्वेस्ट / डिवेस्ट
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
- 17. Which of the following will act as a corner stone in maintaining the competitiveness of company?
 - (1) Market focus
 - (2) Defining capabilities
 - (3) Relationships and organizational change
 - (4) None of the above

निम्नलिखित में से कौन कंपनी की प्रतिस्पर्धा को बनाए रखने में एक कोने के पत्थर के रूप में कार्य करेगा ?

- (1) बाजार पर ध्यान केंद्रित
- (2) क्षमताओं को परिभाषित करना
- (3) संबंध और संगठनात्मक परिवर्तन
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं

18. Which analysis compares the strengths and weaknesses of a firm again opportunities and threats in the external environment? (1) Environmental analysis (2) Business analysis (3) SWOT analysis (4) None of the above कौन सा विश्लेषण बाहरी वातावरण में अवसरों और खतरों के खिलाफ एक प्रताकत और कमजोरियों की तुलना करता है। (1) पर्यावरण विश्लेषण (2) व्यापार विश्लेषण (3) स्वॉट विश्लेषण (4) उपरोक्त में से कोई नहीं 19. Which of the following is not included in the list of macro environmental variable (1) Prevailing economic conditions and political manifestors (2) Changes in legislation and emerging new technologies (3) Financial conditions and culture (4) None of the above निम्निलिखत में से कौन मैक्को पर्यावरण चर की सूची में शामिल नहीं है। (1) आर्थिक स्थिति और राजनीतिक अभिव्यक्तियों को रोकना (2) कानून में बदलाव और नई तकनीकों का उभरना (3) वित्तीय स्थिति और संस्कृति (4) उपरोक्त में से कोई नहीं 20. What is the term used if management wants to audit the key management functionales force, advertising or pricing? (1) Vertical audit (2) Horizontal audit (3) External audit (4) None of the above	D
कौन सा विश्लेषण बाहरी वातावरण में अवसरों और खतरों के खिलाफ एक प् ताकत और कमजोरियों की तुलना करता है। (1) पर्यावरण विश्लेषण (2) व्यापार विश्लेषण (3) स्वॉट विश्लेषण (4) उपरोक्त में से कोई नहीं 19. Which of the following is not included in the list of macro environmental variable (1) Prevailing economic conditions and political manifestors (2) Changes in legislation and emerging new technologies (3) Financial conditions and culture (4) None of the above निम्निलिखत में से कौन मैक्रो पर्यावरण चर की सूची में शामिल नहीं है। (1) आर्थिक स्थिति और राजनीतिक अभिव्यक्तियों को रोकना (2) कानून में बदलाव और नई तकनीकों का उभरना (3) वित्तीय स्थिति और संस्कृति (4) उपरोक्त में से कोई नहीं 20. What is the term used if management wants to audit the key management functions ales force, advertising or pricing? (1) Vertical audit (2) Horizontal audit (3) External audit (4) None of the above	st the
(1) Prevailing economic conditions and political manifestors (2) Changes in legislation and emerging new technologies (3) Financial conditions and culture (4) None of the above निम्निलिखित में से कौन मैक्रो पर्यावरण चर की सूची में शामिल नहीं है। (1) आर्थिक स्थिति और राजनीतिक अभिव्यक्तियों को रोकना (2) कानून में बदलाव और नई तकनीकों का उभरना (3) वित्तीय स्थिति और संस्कृति (4) उपरोक्त में से कोई नहीं 20. What is the term used if management wants to audit the key management function sales force, advertising or pricing? (1) Vertical audit (2) Horizontal audit (3) External audit (4) None of the above	हर्म की
(2) कानून में बदलाव और नई तकनीकों का उभरना (3) वित्तीय स्थिति और संस्कृति (4) उपरोक्त में से कोई नहीं 20. What is the term used if management wants to audit the key management function sales force, advertising or pricing? (1) Vertical audit (2) Horizontal audit (3) External audit (4) None of the above	es?
sales force, advertising or pricing? (1) Vertical audit (2) Horizontal audit (3) External audit (4) None of the above	
यदि प्रबंधन बिक्री बल, विज्ञापन या मूल्य निर्धारण जैसे प्रमुख प्रबंधन का लेखा-जोखा करना चाहता है, तो किस शब्द का उपयोग किया जाता है ? (1) वर्टिकल ऑडिट (2) क्षैतिज ऑडिट (3) बाहरी ऑडिट (4) उपरोक्त में से कोई नहीं	र्यों का

21.	The word Retail is derived from	om the	word.			
	(1) Latin (2) Frend खुदरा शब्द शब्द से दि		English	(4)	German	
	(1) लैटिन (2) फ्रेंच		अंग्रेजी	(4)	जर्मन	
22.	Retailer is a person who sells	the goods in a				
	(1) Large Quantities	(2)	Small Quantitie	S		
	(3) Both (1) & (2)	(4)	None of these			
	रिटेलर एक व्यक्ति है जो सामा	न बेचता है	3344			
	(1) बड़ी मात्रा	(2)	छोटी मात्रा			
	(3) (1) और (2) दोनों	(4)	इनमें से कोई न	हीं		
23.	The main objective of the man	nagement is	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·			
	(1) Profitability	(2)	Sales Growth			
	(3) Return on Investment	(4)	All of these			
	प्रबंधन का मुख्य उद्देश्य है	1				
	(1) लाभप्रदता	(2)	बिक्री में वृद्धि			
	(3) निवेश पर वापसी	(4)	इनमें सभी			
24.	24. In retailing there is a direct interaction with					
	(1) Producer (2) Custo	omer (3)	Wholesaler	(4)	All of these	
	खुदरा बिक्री में के साथ	य सीधी बातचीत	होती है।	110		
	(1) निर्माता (2) ग्राहक	(3)	थोक व्यापारी	(4)	इनमें सभी	
25.	Retailing creates					
	(1) Time Utility	(2)	Place Utility			
	(3) Ownership Utility		All of these			
	खुदरा बिक्री।					
	(1) समय उपयोगिता	(2)	स्थान उपयोगिता			
	(3) स्वामित्व उपयोगिता	(4)	इनमें सभी			
26.	activities performed by	the retailers.				
	(1) Assortment of offerings		Holding Stock			
	(3) Extending Services					
	खुदरा विक्रेताओं द्वारा					
	(1) अर्पण का प्रसाद					
	(3) सेवाओं का विस्तार					
94498/	(D)					

27.	The term stakeholders which	h includes			
	(1) Stock Holders		2) Consumers		
	(3) Suppliers	(4	4) All of the abo	ove	
	सावधि हितधारकों में शामिल	हैं।			
	(1) स्टॉक होल्डर्स	(2	2) उपभोक्ता		
	(3) आपूर्तिकर्ता	(4	4) उपरोक्त सभी		
28.	represents how a reta	ailer is perceive	ed by consumers	and others.	
	(1) Image (2) Sal	es (3) Profit	(4) None of these	
	उपभोक्ताओं और अ	ान्य लोगों द्वारा	एक रिटेलर को	कैसे माना जाता है,	इसका
	प्रतिनिधित्व करता है।	Α (2) =====	(4) उनमें से कोर्ट न	ST
	(1) छवि (2) बिव्र	pi (.	3) लाभ	(4) इनमें से कोई नह	51
29.	The functions of manageme				
	(1) Buying (2) Pla प्रबंधन के कार्य से श्		3) Organizing	(4) Supervising	
	(1) खरीदना (2) योज	नना (3) का आयोजन	(4) पर्यवेक्षण	
30.	"Management is what a man	nager does" giv	ven by:		
	(1) Henry Fayol	(2	2) F. W. Taylor		
	(3) Dinkar Pagare	(4	4) None of these		
	"प्रबंधन वह है जो एक प्रबंध	क करता है"।		La feet man	
	(1) हेनरी फेयोल	(2	2) एफ० डब्ल्यू०	टेलर	
	(3) दिनकर पगारे	. (4	4) इनमें से कोई	नहीं	
31.	Human resource manageme	nt process cons	sists of		
	(1) Recruitment (2) Sel	ection (3) Training	(4) All of these	
	मानव संसाधन प्रबंधन प्रक्रिया	में शामिल हैं	1		
	(1) भर्तीं (2) चय	न (.	3) ट्रेनिंग	(4) इनमें सभी	
32.	is the process of sec candidates for job vacancies			people from which qua	lified
	(1) Selection	(2	2) Advertisemen	nt —	
	(3) Compensation				
	लोगों के एक ऐसे पूल की तलाश और आकर्षित करने की प्रक्रिया है जिसमें से				
	योग्य हैं नौकरी रिक्तियों के वि	लेए उम्मीदवारों	का चयन किया उ	गा सकता है।	
	(1) चयन	(2	2) विज्ञापन		
	(3) मुआवजा	(4	4) भर्ती		
1498/	(D)				

33.	gives the nature and requirement	s of specific jobs.
	(1) Human resource planning	(2) Job descriptions
	(3) Job analysis	(4) None of these
	विशिष्ट नौकरियों की प्रकृति और	आवश्यकताएं देता है।
	(1) मानव संसाधन योजना	(2) नौकरी का विवरण
	(3) नौकरी विश्लेषण	(4) इनमें से कोई नहीं
34.	is a kind of internal sources of re	cruitment.
	(1) Promotion	(2) Employee recommendation
	(3) Transfer	(4) All of these
	भर्ती का एक प्रकार का आंतरिक	स्रोत है।
	(1) पदोन्नति	(2) कर्मचारी की सिफारिश
	(3) स्थानांतरण	(4) उपरोक्त सभी
35.	Attracting potential employees is more d	lifficult in case of:
	(1) Internal Recruitment	(2) External of Recruitment
	(3) Both (1) & (2)	(4) None of these
	संभावित कर्मचारियों को आकर्षित करना ग	नामले में अधिक कठिन है :
	(1) आंतरिक भर्ती	(2) भर्ती के बाहरी
	(3) (1) और (2) दोनों	(4) इनमें से कोई नहीं
36.	is the next step after recruiting th	e retail personnel.
	(1) Supervision (2) Compensation	(3) Training (4) Selection
	खुदरा कर्मियों की भर्ती के बाद अगला कर	रम है।
	(1) पर्यवेक्षण (2) मुआवजा	(3) ट्रेनिंग (4) चयन
37.		or potential capability to learn and perform a
	job.	
	(1) Aptitude test	(2) Proficiency test
	(3) Interest test	(4) Personality test
	परीक्षण एक व्यक्ति की क्षमता या	क्षमता को सीखने और प्रदर्शन करने की क्षमता
	6/	(2) प्रवीणता परीक्षा
		(4) व्यक्तित्व परीक्षण
4498/	/(D)	P. T. C

the and other consumable product
format that sell 20-80 percent of groceries and outer
A traditional format that sell 20-80 percent of groceries and other consumable product at discounted prices. (1) Dollar store (2) Discounted stores (3) Chain store (4) Off price store (5) Chain store (6) Up पारंपिक प्रारूप जो कि रियायती कीमतों पर 20-80 प्रतिशत किराने का सामान और अन्य उपभोज्य उत्पाद बेचते हैं। (7) डॉलर स्टोर (8) चेन स्टोर (9) डिस्काउंटेड स्टोर (1) डॉलर स्टोर (2) डिस्काउंटेड स्टोर (3) चेन स्टोर (4) ऑफ प्राइस स्टोर (5) Fringe benefit component (6) Variable component (7) Fixed component (8) Variable component (9) Variable component (1) निश्चत घटक (1) निश्चत घटक (2) फ्रिंज लाभ घटक (3) चर घटक (4) उपरोक्त सभी (5) प्रिलंग सभी (6) Tegining (6) None of the above
accomplishment. (1) Compensation (2) Supervision (3) Training (1) Compensation (2) Supervision (3) Training (1) Training (2) Supervision (3) Training (3) कर्मचारी की उपलब्धि की (4) उपरोक्त में से कोई नहीं
(1) 其आवजा (2) प्ययक्षण 41. Store security relates to (1) Personal Security (4) None of these (3) Both (1) & (2) स्टोर सुरक्षा से संबंधित है (1) व्यक्तिगत सुरक्षा (4) इनमें से कोई नहीं (3) (1) और (2) दोनों (4) इनमें से कोई नहीं (1) Cash Only (2) Cash & Credit Cards (1) Cash Only (4) All of these (3) Cash & Debit Cards (4) All of these (4) अप

D		11					
43.	Many retailers have improved their ope	eration productivity through					
	(1) Computerization	(2) Outsourcing					
	(3) Both (1) & (2)	(4) None of these					
		उत्पादकता में सुधार किया है					
	(1) कम्प्यूटरीकरण	(2) आउटसोर्संग					
	(3) (1) और (2) दोनों	(4) इनमें से कोई नहीं					
44.	The computerized check out is used by						
	(1) Large Retailers	(2) Small Retailers					
	(3) Multi Retailers	(4) All of these					
	कम्प्यूटरीकृत चेक आउट का उपयोग किर	तके द्वारा किया जाता है					
	(1) बड़े रिटेलर्स	(2) छोटे रिटेलर्स					
	(3) मल्टी रिटेलर्स	(4) उपरोक्त सभी					
45.	With the help of a retailer pays an outsider party to undertake one or more of its						
	operating functions.						
	(1) Outsourcing	(2) Credit Management					
	(3) Computerization	(4) None of these					
की मदद से एक रिटेलर एक बाहरी पार्टी को उसके एक या अधिक							
	कार्यों को करने के लिए भुगतान करता है।						
	(1) आउटसोर्सिंग						
	(3) कम्प्यूटरीकरण	(4) इनमें से कोई नहीं					
46.	helps the retailers to face the crisis situations.						
	(1) Risk management	(2) Credit management					
	(3) Financial management	(4) All of these					
	खुदरा विक्रेताओं को संकट की स्थितियों का सामना करने में मदद करता है।						
		(2) क्रेडिट प्रबंधन					
	(3) वित्तीय प्रबंधन	(4) उपरोक्त सभी					
47.	is a key task for both large of	is a key task for both large & small retailers.					
	(1) Risk management	(2) Crisis management					
	(3) Inventory management	(4) All of these					
	बड़े और छोटे खुदरा विक्रेत	ाओं दोनों के लिए एक महत्वपूर्ण कार्य है।					
	(1) जोखिम प्रबंधन	(2) संकट प्रबंधन					
	(3) इन्वेंटरी प्रबंधन	(4) उपरोक्त सभी					
94498/	(D)	P. T. O.					

48.	helps the retailers to complete the	tasks within the short period of time.	
	(1) Computerization		
	(2) Outsourcing		
	(3) Both (1) & (2)		
	(4) None of these		
	खुदरा विक्रेताओं को कम समय	व के भीतर कार्यों को पूरा करने में मदद कर	đ
	है। जा क्या प्रकार हुए		
	(1) कम्प्यूटरीकरण		
	(2) आउटसोर्सिंग		
	(3) दोनों (1) और (2)		
	(4) इनमें से कोई नहीं		
49.	is a warning to potential thieves		
	(1) Insurance	(2) Security guards	
	(3) Outsourcing	(4) Credit management	
	संभावित चोरों और मोगरों व	के लिए एक चेतावनी है।	
	(1) बीमा		
	(3) आउटसोसिंग		
50.	Insurance against is more imp	portant due to government rules.	
	(1) Environmental Risk		
	(2) Production Risk		
	(3) Both (1) & (2)		
	(4) None of these		
	बीमा विरुद्ध सरकारी नियमों	के कारण अधिक महत्त्वपूर्ण है।	
	(1) पर्यावरणीय जोखिम		
	المالية		

94498/(D)

Js/

(Signature of the Paper-Setter)

Resign

Subject Retail operation

Set =

ANSWER - KEY

	4	2	3	4	5 2	64	1	8	92	10
*	1 3	12 4	13	14	15	16	17	18	19	20
	:1 -{ -{	22 4	23 2	24 占	25 4	26 3	27	3	29 4	30
	31 4	32 4	33	34	35 4	36	37	38 3	39 4	40
	1	42 2	43	44	45	46	47	48	49	50 3
			,	, _						

(Signature of the Paper-Setter)

Subject Retail operation

ANSWER - KEY

			the state of the s
	3 4 5 6 3 4 1 1 2	7 8	9 10
1	1 12 13 14 15 16 1 4 4 2 4 4 3	7 18 4 3	19 20 4 2
	1 22 23 24 25 26 2 4 4 2 4 4 I	7 28	29 30 4 1
	31 32 33 34 35 36 3 1 2 4 4 4 4 4	7 38 4 1	39 40 2 3
	11 42 43 44 45 46 4 4 4 7 2 4	7 48 1 1	49 50 2 2
		-	

Ja

(Signature of the Paper-Setter)

Pennea

Subject Retail operation

Set =

ANSWER - KEY

-			
	4 2 4 5 6	8 4 3	9 10
	1 12 13 14 15 16 1 4 4 2 4 4 1	7 18 1 3	19 20
	1 22 23 24 25 26 2 1 2 4 4 4 4	7 28	29 30 2 3
	1 32 33 34 35 36 3 4 4 1 4 2 4	7 38 1 1	39 40 2 2
	1 42 43 44 45 46 4 3 4 1 1 1 1	7 48 7 1	49 50
		,	• ,

(Signature of the Paper-Setter)

do