

388921

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/(A)

A

1

1. The word Retail is derived from the word.
 (1) Latin (2) French (3) English (4) German
 खुदरा शब्द शब्द से लिया गया है।
 (1) लैटिन (2) फ्रेंच (3) अंग्रेजी (4) जर्मन
2. 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) बड़ी मात्रा (2) छोटी 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 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
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 retailers.
 (1) Assortment of offerings (2) Holding Stock
 (3) Extending Services (4) All of these
 खुदरा विक्रेताओं द्वारा की गई गतिविधियाँ।
 (1) अर्पण का प्रसाद (2) होल्डिंग स्टॉक
 (3) सेवाओं का विस्तार (4) इनमें सभी

7. The term stakeholders which includes

- (1) Stock Holders (2) Consumers
(3) Suppliers (4) All of the above

सावधि हितधारकों में शामिल हैं

- (1) स्टॉक होल्डर्स (2) उपभोक्ता
(3) आपूर्तिकर्ता (4) उपरोक्त सभी

8. represents how a retailer is perceived by consumers and others.

- (1) Image (2) Sales (3) Profit (4) None of these

..... उपभोक्ताओं और अन्य लोगों द्वारा एक रिटेलर को कैसे माना जाता है, इसका प्रतिनिधित्व करता है।

- (1) छवि (2) बिक्री (3) लाभ (4) इनमें से कोई नहीं

9. The functions of management start with

- (1) Buying (2) Planning (3) Organizing (4) Supervising

प्रबंधन के कार्य से शुरू होते हैं।

- (1) खरीदना (2) योजना (3) का आयोजन (4) पर्यवेक्षण

10. "Management is what a manager does" given by :

- (1) Henry Fayol (2) F. W. Taylor
(3) Dinkar Pagare (4) None of these

"प्रबंधन वह है जो एक प्रबंधक करता है"।

- (1) हेनरी फेयोल (2) एफ. डब्ल्यू. टेलर
(3) दिनकर पगारे (4) इनमें से कोई नहीं

11. Human resource management process consists of

- (1) Recruitment (2) Selection (3) Training (4) All of these

मानव संसाधन प्रबंधन प्रक्रिया में शामिल हैं

- (1) भर्ती (2) चयन (3) ट्रेनिंग (4) इनमें सभी

12. is the process of seeking and attracting a pool of people from which qualified candidates for job vacancies can be selected.

- (1) Selection (2) Advertisement
(3) Compensation (4) Recruitment

..... लोगों के एक ऐसे पूल की तलाश और आकर्षित करने की प्रक्रिया है जिसमें से योग्य हैं नौकरी रिक्तियों के लिए उम्मीदवारों का चयन किया जा सकता है।

- (1) चयन (2) विज्ञापन
(3) मुआवजा (4) भर्ती

13. gives the nature and requirements 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

14. is a kind of internal sources of recruitment.

- (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

15. Attracting potential employees is more difficult in case of

- (1) Internal Recruitment (2) External of Recruitment
(3) Both (1) & (2) (4) None of these

संभावित कर्मचारियों को आकर्षित करना मामले में अधिक कठिन है :

- (1) आंतरिक भर्ती (2) भर्ती के बाहरी
(3) (1) और (2) दोनों (4) इनमें से कोई नहीं

16. is the next step after recruiting the retail personnel.

- (1) Supervision (2) Compensation (3) Training (4) Selection

खुदरा कर्मियों की भर्ती के बाद अगला कदम है।

- (1) पर्यवेक्षण (2) मुआवजा (3) ट्रेनिंग (4) चयन

17. 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 क्षमता को सीखने और प्रदर्शन करने की क्षमता को मापता है।

- (1) एप्टीट्यूड टेस्ट (2) प्रवीणता परीक्षा
(3) रुचि परीक्षण (4) व्यक्तित्व परीक्षण

18. 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

एक पारंपरिक प्रारूप जो कि रियायती कीमतों पर 20-80 प्रतिशत किराने का सामान और अन्य उपभोग्य उत्पाद बेचते हैं।

- (1) डॉलर स्टोर (2) डिस्काउंटेड स्टोर
(3) चेन स्टोर (4) ऑफ प्राइस स्टोर

19. 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 सुरक्षा और सुरक्षा प्रदान करने की अनुमति देते हैं।

- (1) निश्चित घटक (2) फ्रिज लाभ घटक
(3) चर घटक (4) उपरोक्त सभी

20. is the manner of providing a job environment that encourages employee's accomplishment.

- (1) Compensation (2) Supervision (3) Training (4) None of the above

..... एक नौकरी के माहौल प्रदान करने का तरीका है जो कर्मचारी की उपलब्धि को प्रोत्साहित करता है।

- (1) मुआवजा (2) पर्यवेक्षण (3) ट्रेनिंग (4) उपरोक्त में से कोई नहीं

21. Store security relates to ----

- (1) Personal Security (2) Merchandise Security
(3) Both (1) & (2) (4) None of these

स्टोर सुरक्षा से संबंधित है ----

- (1) व्यक्तिगत सुरक्षा (2) पण्य सुरक्षा
(3) (1) और (2) दोनों (4) इनमें से कोई नहीं

22. Form of payment which a retailer may accept is

- (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

23. 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 सुधार किया है

- (1) कम्प्यूटरीकरण (2) आउटसोर्सिंग
(3) (1) और (2) दोनों (4) इनमें से कोई नहीं

24. 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 किसके द्वारा किया जाता है

- (1) बड़े रिटेलर्स (2) छोटे रिटेलर्स
(3) मल्टी रिटेलर्स (4) उपरोक्त सभी

25. 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 परिचालन कार्यों को करने के लिए भुगतान करता 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
(3) Financial management (4) All of these

..... खुदरा विक्रेताओं को संकट की स्थितियों का सामना करने में मदद करता है।

- (1) जोखिम प्रबंधन (2) क्रेडिट 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) संकट प्रबंधन
(3) इन्वेंटरी प्रबंधन (4) उपरोक्त सभी

28. ----- 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 के भीतर कार्यों को पूरा करने में मदद करता है।

- (1) कम्प्यूटरीकरण (2) आउटसोर्सिंग
(3) दोनों (1) और (2) (4) इनमें से कोई नहीं

29. ----- is a warning to potential thieves and muggers.

- (1) Insurance (2) Security guards
(3) Outsourcing (4) Credit management

----- संभावित चोरों और मोगरों के लिए एक चेतावनी है।

- (1) बीमा (2) सुरक्षा गार्ड
(3) आउटसोर्सिंग (4) क्रेडिट प्रबंधन

30. Insurance against is more important 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 महत्वपूर्ण है।

- (1) पर्यावरणीय जोखिम
(2) उत्पादन जोखिम
(3) (1) और (2) दोनों
(4) इनमें से कोई नहीं

31. 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

94498/(A)

A A

32. 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

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 ----

- (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 (2) सूची खरीदारी
(3) म्यूजिक स्टोर (4) इंटर का उपयोग करके खरीदारी करना

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

94498/(A)

P. T. O.

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 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, मैच्योर एंड डिकलाइन
- (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 ---

- (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

94498/(A)

4 A

39. 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 स्रोत 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)

94498/(A)

P. T. O.

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 stakeholders
 - (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)

43. 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

44. 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)

45. 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 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

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

48. 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) स्वीट 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 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) क्षैतिज ऑडिट
- (3) बाहरी ऑडिट
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं

Total No. of Printed Pages : 13

Sr. No. :

388922

(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)

1. Human resource management process consists of
 (1) Recruitment (2) Selection (3) Training (4) All of these
 मानव संसाधन प्रबंधन प्रक्रिया में शामिल हैं।
 (1) भर्ती (2) चयन (3) ट्रेनिंग (4) इनमें सभी
2. is the process of seeking and attracting a pool of people from which qualified candidates for job vacancies can be selected.
 (1) Selection (2) Advertisement
 (3) Compensation (4) Recruitment
 लोगों के एक ऐसे पूल की तलाश और आकर्षित करने की प्रक्रिया है जिसमें से योग्य हैं नौकरी रिक्तियों के लिए उम्मीदवारों का चयन किया जा सकता है।
 (1) चयन (2) विज्ञापन
 (3) मुआवजा (4) भर्ती
3. gives the nature and requirements 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
4. is a kind of internal sources of recruitment.
 (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
5. Attracting potential employees is more difficult in case of :
 (1) Internal Recruitment (2) External of Recruitment
 (3) Both (1) & (2) (4) None of these
 संभावित कर्मचारियों को आकर्षित करना मामले में अधिक कठिन है :
 (1) आंतरिक भर्ती (2) भर्ती के बाहरी
 (3) (1) और (2) दोनों (4) इनमें से कोई नहीं

6. is the next step after recruiting the retail personnel.
 (1) Supervision (2) Compensation (3) Training (4) Selection
 खुदरा कर्मियों की भर्ती के बाद अगला कदम है।
 (1) पर्यवेक्षण (2) मुआवजा (3) ट्रेनिंग (4) चयन
7. 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 क्षमता को सीखने और प्रदर्शन करने की क्षमता को मापता है।
 (1) एप्टीट्यूड टेस्ट (2) प्रवीणता परीक्षा
 (3) रुचि परीक्षण (4) व्यक्तित्व परीक्षण
8. 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
 एक पारंपरिक प्रारूप जो कि रियायती कीमतों पर 20-80 प्रतिशत किराने का सामान और अन्य उपभोग्य उत्पाद बेचते हैं।
 (1) डॉलर स्टोर (2) डिस्काउंटेड स्टोर
 (3) चेन स्टोर (4) ऑफ प्राइस स्टोर
9. 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 सुरक्षा और सुरक्षा प्रदान करने की अनुमति देते हैं।
 (1) निश्चित घटक (2) फ्रिंज लाभ घटक
 (3) चर घटक (4) उपरोक्त सभी
10. is the manner of providing a job environment that encourages employee's accomplishment.
 (1) Compensation (2) Supervision (3) Training (4) None of the above
 एक नौकरी के माहौल प्रदान करने का तरीका है जो कर्मचारी की उपलब्धि को प्रोत्साहित करता है।
 (1) मुआवजा (2) पर्यवेक्षण (3) ट्रेनिंग (4) उपरोक्त में से कोई नहीं

11. Store security relates to ----
 (1) Personal Security (2) Merchandise Security
 (3) Both (1) & (2) (4) None of these
 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
 (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 सुधार किया है
 (1) कम्प्यूटरीकरण (2) आउटसोर्सिंग
 (3) (1) और (2) दोनों (4) इनमें से कोई नहीं
14. 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 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
 ----- की मदद से एक रिटेलर एक बाहरी पार्टी को उसके एक या अधिक परिचालन कार्यों को करने के लिए भुगतान करता है।
 (1) आउटसोर्सिंग (2) क्रेडिट प्रबंधन
 (3) कम्प्यूटरीकरण (4) इनमें से कोई नहीं

16. 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।
 (1) जोखिम प्रबंधन (2) क्रेडिट प्रबंधन
 (3) वित्तीय प्रबंधन (4) उपरोक्त सभी
17. 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) संकट प्रबंधन
 (3) इन्वेंटरी प्रबंधन (4) उपरोक्त सभी
18. ----- 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 के भीतर कार्यों को पूरा करने में मदद करता है।
 (1) कम्प्यूटरीकरण (2) आउटसोर्सिंग
 (3) दोनों (1) और (2) (4) इनमें से कोई नहीं
19. ----- is a warning to potential thieves and muggers.
 (1) Insurance (2) Security guards
 (3) Outsourcing (4) Credit management
- संभावित चोरों और मोगरों के लिए एक चेतावनी है।
 (1) बीमा (2) सुरक्षा गार्ड
 (3) आउटसोर्सिंग (4) क्रेडिट प्रबंधन
20. Insurance against is more important 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 महत्वपूर्ण 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

ई-सिलाई से तात्पर्य है ----

- (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

- (1) टेलीफोन पर
(2) केवल व्यक्तिगत बिक्री और खुदरा स्टोर के माध्यम से
(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 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 डिकलाइन
(4) कम मार्जिन, कम कीमत वाले रिटेलर्स रिटेलर्स के साथ प्रतिस्पर्धा करने के लिए प्रवेश करते हैं जो उच्च मार्जिन और उच्च मूल्य 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 हैं
(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

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

31. 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 स्रोत 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)

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 stakeholders
- (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)

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
- (2) व्यवसाय खंड, समूह या मोड़
- (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 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

37. 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

38. 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) स्वीट विश्लेषण
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं

39. 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

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) क्षैतिज 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
- (4) German

खुदरा शब्द शब्द से लिया गया है।

- (1) लैटिन
- (2) फ्रेंच
- (3) अंग्रेजी
- (4) जर्मन

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) बड़ी 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
- (4) All of these

प्रबंधन का मुख्य उद्देश्य है

- (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
 (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
46. activities performed by the retailers.
 (1) Assortment of offerings (2) Holding Stock
 (3) Extending Services (4) All of these
 खुदरा विक्रेताओं द्वारा की गई गतिविधियाँ ।
 (1) अर्पण का प्रसाद (2) होल्डिंग स्टॉक
 (3) सेवाओं का विस्तार (4) इनमें सभी
47. The term stakeholders which includes
 (1) Stock Holders (2) Consumers
 (3) Suppliers (4) All of the above
 सावधि हितधारकों में शामिल हैं ।
 (1) स्टॉक होल्डर्स (2) उपभोक्ता
 (3) आपूर्तिकर्ता (4) उपरोक्त सभी
48. represents how a retailer is perceived by consumers and others.
 (1) Image (2) Sales (3) Profit (4) None of these
 उपभोक्ताओं और अन्य लोगों द्वारा एक रिटेलर को कैसे माना जाता है, इसका प्रतिनिधित्व करता है ।
 (1) छवि (2) बिक्री (3) लाभ (4) इनमें से कोई नहीं
49. The functions of management start with
 (1) Buying (2) Planning (3) Organizing (4) Supervising
 प्रबंधन के कार्य से शुरू होते हैं ।
 (1) खरीदना (2) योजना (3) का आयोजन (4) पर्यवेक्षण
50. "Management is what a manager does" given by :
 (1) Henry Fayol (2) F. W. Taylor
 (3) Dinkar Pagare (4) None of these
 "प्रबंधन वह है जो एक प्रबंधक करता है" ।
 (1) हेनरी फेयोल (2) एफ० डब्ल्यू० टेलर
 (3) दिनकर पगारे (4) इनमें से कोई नहीं

388923

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)

858888

C

1

1. Store security relates to ----

(1) Personal Security	(2) Merchandise Security
(3) Both (1) & (2)	(4) None of these

स्टोर सुरक्षा से संबंधित है ----

(1) व्यक्तिगत सुरक्षा	(2) पण्य सुरक्षा
(3) (1) और (2) दोनों	(4) इनमें से कोई नहीं
2. Form of payment which a retailer may accept is

(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
3. 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 सुधार किया है

(1) कम्प्यूटरीकरण	(2) आउटसोर्सिंग
(3) (1) और (2) दोनों	(4) इनमें से कोई नहीं
4. 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 किसके द्वारा किया जाता है

(1) बड़े रिटेलर्स	(2) छोटे रिटेलर्स
(3) मल्टी रिटेलर्स	(4) उपरोक्त सभी
5. 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 परिचालन कार्यों को करने के लिए भुगतान करता है।

(1) आउटसोर्सिंग	(2) क्रेडिट प्रबंधन
(3) कम्प्यूटरीकरण	(4) इनमें से कोई नहीं

94498/(C)

P. T. O.

6. 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।
 (1) जोखिम प्रबंधन (2) क्रेडिट प्रबंधन
 (3) वित्तीय प्रबंधन (4) उपरोक्त सभी
7. 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) संकट प्रबंधन
 (3) इन्वेंटरी प्रबंधन (4) उपरोक्त सभी
8. ----- 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 के भीतर कार्यों को पूरा करने में मदद करता है।
 (1) कम्प्यूटरीकरण (2) आउटसोर्सिंग
 (3) दोनों (1) और (2) (4) इनमें से कोई नहीं
9. ----- is a warning to potential thieves and muggers.
 (1) Insurance (2) Security guards
 (3) Outsourcing (4) Credit management
 ----- संभावित चोरों और मोगरों के लिए एक चेतावनी है।
 (1) बीमा (2) सुरक्षा गार्ड
 (3) आउटसोर्सिंग (4) क्रेडिट प्रबंधन
10. Insurance against is more important 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 महत्वपूर्ण 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
 (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
12. 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
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 ----
 (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 (2) सूची खरीदारी
(3) म्यूजिक स्टोर (4) ईटर 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

C C

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

- (1) उच्च लागत मूल्य की चींटियों 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) 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 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 स्रोत 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) |

22. 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 stakeholders
- (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)

23. 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 |

24. 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) |

25. 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

26. 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 |

27. 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

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

31. The word Retail is derived from the word.

- (1) Latin
- (2) French
- (3) English
- (4) German

खुदरा शब्द शब्द से लिया गया है।

- (1) लैटिन
- (2) फ्रेंच
- (3) अंग्रेजी
- (4) जर्मन

32. 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) बड़ी मात्रा
- (2) छोटी मात्रा
- (3) (1) और (2) दोनों
- (4) इनमें से कोई नहीं

33. 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

34. 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

35. 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

36. activities performed by the retailers.
 (1) Assortment of offerings (2) Holding Stock
 (3) Extending Services (4) All of these
 खुदरा विक्रेताओं द्वारा की गई गतिविधियाँ।
 (1) अर्पण का प्रसाद (2) होल्डिंग स्टॉक
 (3) सेवाओं का विस्तार (4) इनमें सभी
37. The term stakeholders which includes
 (1) Stock Holders (2) Consumers
 (3) Suppliers (4) All of the above
 सावधि हितधारकों में शामिल हैं।
 (1) स्टॉक होल्डर्स (2) उपभोक्ता
 (3) आपूर्तिकर्ता (4) उपरोक्त सभी
38. represents how a retailer is perceived by consumers and others.
 (1) Image (2) Sales (3) Profit (4) None of these
 उपभोक्ताओं और अन्य लोगों द्वारा एक रिटेलर को कैसे माना जाता है, इसका प्रतिनिधित्व करता है।
 (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।
 (1) खरीदना (2) योजना (3) का आयोजन (4) पर्यवेक्षण
40. "Management is what a manager does" given by :
 (1) Henry Fayol (2) F. W. Taylor
 (3) Dinkar Pagare (4) None of these
 "प्रबंधन वह है जो एक प्रबंधक करता है"।
 (1) हेनरी फेयोल (2) एफ० डब्ल्यू० टेलर
 (3) दिनकर पगारे (4) इनमें से कोई नहीं
41. Human resource management process consists of
 (1) Recruitment (2) Selection (3) Training (4) All of these
 मानव संसाधन प्रबंधन प्रक्रिया में शामिल हैं।
 (1) भर्ती (2) चयन (3) ट्रेनिंग (4) इनमें सभी

42. is the process of seeking and attracting a pool of people from which qualified candidates for job vacancies can be selected.
 (1) Selection (2) Advertisement
 (3) Compensation (4) Recruitment
 लोगों के एक ऐसे पूल की तलाश और आकर्षित करने की प्रक्रिया है जिसमें से योग्य हैं नौकरी रिक्तियों के लिए उम्मीदवारों का चयन किया जा सकता है।
 (1) चयन (2) विज्ञापन
 (3) मुआवजा (4) भर्ती
43. gives the nature and requirements 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
44. is a kind of internal sources of recruitment.
 (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
45. Attracting potential employees is more difficult in case of :
 (1) Internal Recruitment (2) External of Recruitment
 (3) Both (1) & (2) (4) None of these
 संभावित कर्मचारियों को आकर्षित करना मामले में अधिक कठिन है :
 (1) आंतरिक भर्ती (2) भर्ती के बाहरी
 (3) (1) और (2) दोनों (4) इनमें से कोई नहीं
46. is the next step after recruiting the retail personnel.
 (1) Supervision (2) Compensation (3) Training (4) Selection
 खुदरा कर्मियों की भर्ती के बाद अगला कदम है।
 (1) पर्यवेक्षण (2) मुआवजा (3) ट्रेनिंग (4) चयन

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 क्षमता को सीखने और प्रदर्शन करने की क्षमता को मापता है।

- | | |
|----------------------|------------------------|
| (1) एप्टीट्यूड टेस्ट | (2) प्रवीणता परीक्षा |
| (3) रुचि परीक्षण | (4) व्यक्तित्व परीक्षण |

48. 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 |

एक पारंपरिक प्रारूप जो कि रियायती कीमतों पर 20-80 प्रतिशत किराने का सामान और अन्य उपभोग्य 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 सुरक्षा 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 job environment that encourages employee's accomplishment.

- | | | | |
|------------------|-----------------|--------------|-----------------------|
| (1) Compensation | (2) Supervision | (3) Training | (4) None of the above |
|------------------|-----------------|--------------|-----------------------|

..... एक नौकरी के माहौल प्रदान करने का तरीका है जो कर्मचारी की उपलब्धि को प्रोत्साहित करता है।

- | | | | |
|------------|----------------|--------------|-----------------------------|
| (1) मुआवजा | (2) पर्यवेक्षण | (3) ट्रेनिंग | (4) उपरोक्त में से कोई नहीं |
|------------|----------------|--------------|-----------------------------|

Total No. of Printed Pages : 13

Sr. No. :

388924

(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/(D)

1. 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
2. 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
3. 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
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
 - (2) सूची खरीदारी
 - (3) म्यूजिक स्टोर
 - (4) इंटर का उपयोग करके खरीदारी करना
5. 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

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 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

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

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

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 स्रोत 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)

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 stakeholders
 - (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 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
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 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) स्वीट विश्लेषण
- (4) उपरोक्त में से कोई नहीं

19. 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

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

21. The word Retail is derived from the word.

- (1) Latin
- (2) French
- (3) English
- (4) German

खुदरा शब्द शब्द से लिया गया है।

- (1) लैटिन
- (2) फ्रेंच
- (3) अंग्रेजी
- (4) जर्मन

22. 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) बड़ी मात्रा
- (2) छोटी मात्रा
- (3) (1) और (2) दोनों
- (4) इनमें से कोई नहीं

23. 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

24. 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

25. 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

26. activities performed by the retailers.

- (1) Assortment of offerings
- (2) Holding Stock
- (3) Extending Services
- (4) All of these

..... खुदरा विक्रेताओं द्वारा की गई गतिविधियाँ।

- (1) अर्पण का प्रसाद
- (2) होल्डिंग स्टॉक
- (3) सेवाओं का विस्तार
- (4) इनमें सभी

27. The term stakeholders which includes
 (1) Stock Holders (2) Consumers
 (3) Suppliers (4) All of the above
 सावधि हितधारकों में शामिल हैं।
 (1) स्टॉक होल्डर्स (2) उपभोक्ता
 (3) आपूर्तिकर्ता (4) उपरोक्त सभी
28. represents how a retailer is perceived by consumers and others.
 (1) Image (2) Sales (3) Profit (4) None of these
 उपभोक्ताओं और अन्य लोगों द्वारा एक रिटेलर को कैसे माना जाता है, इसका प्रतिनिधित्व करता है।
 (1) छवि (2) बिक्री (3) लाभ (4) इनमें से कोई नहीं
29. The functions of management start with
 (1) Buying (2) Planning (3) Organizing (4) Supervising
 प्रबंधन के कार्य से शुरू होते हैं।
 (1) खरीदना (2) योजना (3) का आयोजन (4) पर्यवेक्षण
30. "Management is what a manager does" given by :
 (1) Henry Fayol (2) F. W. Taylor
 (3) Dinkar Pagare (4) None of these
 "प्रबंधन वह है जो एक प्रबंधक करता है"।
 (1) हेनरी फेयोल (2) एफ० डब्ल्यू० टेलर
 (3) दिनकर पगारे (4) इनमें से कोई नहीं
31. Human resource management process consists of
 (1) Recruitment (2) Selection (3) Training (4) All of these
 मानव संसाधन प्रबंधन प्रक्रिया में शामिल हैं।
 (1) भर्ती (2) चयन (3) ट्रेनिंग (4) इनमें सभी
32. is the process of seeking and attracting a pool of people from which qualified candidates for job vacancies can be selected.
 (1) Selection (2) Advertisement
 (3) Compensation (4) Recruitment
 लोगों के एक ऐसे पूल की तलाश और आकर्षित करने की प्रक्रिया है जिसमें से योग्य हैं नौकरी रिक्तियों के लिए उम्मीदवारों का चयन किया जा सकता है।
 (1) चयन (2) विज्ञापन
 (3) मुआवजा (4) भर्ती

33. gives the nature and requirements 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 recruitment.
 (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 difficult in case of :
 (1) Internal Recruitment (2) External of Recruitment
 (3) Both (1) & (2) (4) None of these
 संभावित कर्मचारियों को आकर्षित करना मामले 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 the retail personnel.
 (1) Supervision (2) Compensation (3) Training (4) Selection
 खुदरा कर्मियों की भर्ती के बाद अगला कदम है।
 (1) पर्यवेक्षण (2) मुआवजा (3) ट्रेनिंग (4) चयन
37. 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 क्षमता को सीखने और प्रदर्शन करने की क्षमता को मापता है।
 (1) एप्टीट्यूड टेस्ट (2) प्रवीणता परीक्षा
 (3) रुचि परीक्षण (4) व्यक्तित्व परीक्षण

38. A traditional format that sell 20-80 percent of groceries and other consumable product at discounted prices.

(1) Dollar store
(3) Chain store

(2) Discounted stores
(4) Off price store

एक पारंपरिक प्रारूप जो कि रियायती कीमतों पर 20-80 प्रतिशत किराने का सामान और अन्य उपभोग्य उत्पाद बेचते हैं।

(1) डॉलर स्टोर
(3) चेन स्टोर

39. components allow the retailer to offer the employees safety and security.

(1) Fixed component
(3) Variable component

(2) Fringe benefit component
(4) All of the above

..... घटक रिटेलर को कर्मचारियों को सुरक्षा और सुरक्षा प्रदान करने की अनुमति देते हैं।

(1) निश्चित घटक
(3) चर घटक

(2) फ्रिज लाभ घटक
(4) उपरोक्त सभी

40. is the manner of providing a job environment that encourages employee's accomplishment.

(1) Compensation
(2) Supervision
(3) Training

(4) None of the above

..... एक नौकरी के माहौल प्रदान करने का तरीका है जो कर्मचारी की उपलब्धि को प्रोत्साहित करता है।

(1) मुआवजा
(2) पर्यवेक्षण

(3) ट्रेनिंग

(4) उपरोक्त में से कोई नहीं

41. Store security relates to ----

(1) Personal Security
(3) Both (1) & (2)

(2) Merchandise Security
(4) None of these

स्टोर सुरक्षा से संबंधित है ----

(1) व्यक्तिगत सुरक्षा
(3) (1) और (2) दोनों

(2) पण्य सुरक्षा
(4) इनमें से कोई नहीं

42. Form of payment which a retailer may accept is

(1) Cash Only

(2) Cash & Credit Cards
(4) All of these

(3) Cash & Debit Cards

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

43. 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 सुधार किया है

(1) कम्प्यूटरीकरण

(2) आउटसोर्सिंग

(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 किसके 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 परिचालन कार्यों को करने के लिए भुगतान करता है।

(1) आउटसोर्सिंग

(2) क्रेडिट प्रबंधन

(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।

(1) जोखिम प्रबंधन

(2) क्रेडिट प्रबंधन

(3) वित्तीय प्रबंधन

(4) उपरोक्त सभी

47. 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) संकट प्रबंधन

(3) इन्वेंटरी प्रबंधन

(4) उपरोक्त सभी

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 के भीतर कार्यों को पूरा करने में मदद करता है।

- (1) कम्प्यूटरीकरण
- (2) आउटसोर्सिंग
- (3) दोनों (1) और (2)
- (4) इनमें से कोई नहीं

49. ----- is a warning to potential thieves and muggers.

- (1) Insurance
- (2) Security guards
- (3) Outsourcing
- (4) Credit management

----- संभावित चोरों और मोगरों के लिए एक चेतावनी है।

- (1) बीमा
- (2) सुरक्षा गार्ड
- (3) आउटसोर्सिंग
- (4) क्रेडिट प्रबंधन

50. Insurance against is more important 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 महत्वपूर्ण है।

- (1) पर्यावरणीय जोखिम
- (2) उत्पादन जोखिम
- (3) (1) और (2) दोनों
- (4) इनमें से कोई नहीं

94498 Revised

A

Subject Retail operations.

Set

=

ANSWER - KEY

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	4	4	4	4	4	1	2	3
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
4	4	1	4	2	4	1	1	2	2
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
3	4	1	1	1	1	4	1	2	1
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
4	4	2	4	4	3	4	3	4	2
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
4	4	2	4	4	1	1	3	4	1

(Signature of the Paper-Setter)

94498

Revised

Subject Retail operation

Set

B

ANSWER - KEY

1 4	2 4	3 1	4 4	5 2	6 4	7 1	8 1	9 2	10 2
11 3	12 4	13 1	14 1	15 1	16 1	17 4	18 1	19 2	20 1
21 4	22 4	23 2	24 4	25 4	26 3	27 4	28 3	29 4	30 2
31 4	32 4	33 2	34 4	35 4	36 1	37 1	38 3	39 4	40 1
41 1	42 2	43 4	44 4	45 4	46 4	47 4	48 1	49 2	50 3

(Signature of the Paper-Setter)

94498

Renner

Subject Retail operation

Set

C

ANSWER - KEY

1 3	2 4	3 1	4 1	5 1	6 1	7 4	8 1	9 2	10 1
11 4	12 4	13 2	14 4	15 4	16 3	17 4	18 3	19 4	20 2
21 4	22 4	23 2	24 4	25 4	26 1	27 1	28 3	29 4	30 1
31 1	32 2	33 4	34 4	35 4	36 4	37 4	38 1	39 2	40 3
41 4	42 4	43 1	44 4	45 2	46 4	47 1	48 1	49 2	50 2

(Signature of the Paper-Setter)

94498

Revised

Subject Retail operation

Set

DANSWER - KEY

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4	4	2	4	4	3	4	3	4	2
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
4	4	2	4	4	1	1	3	4	1
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1	2	4	4	4	4	4	1	2	3
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
4	4	1	4	2	4	1	1	2	2
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
3	4	1	1	1	1	4	1	2	1

(Signature of the Paper-Setter)