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.: 94497

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

Merchandise buying and planning

Paper: BVRM-307

Time: 45 Minutes	Max. Score: 40	Total Questions: 50
Roll No. (in figures)	(in words)	c
Name of Exam.Centre		Centre Code
Date of Examination:		
(Signature of the Candidate)		(Signoture of the Lucial)
CANDIDATES A HISTORIA DI MATERIA		(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.

94497/(A)

1.		iate the retailer while matching target shoppers'
	expectations. One strategy is to offer me	erchandise that no other competitor carries.
	(1) agent	(2) broker
	(3) product assortment	(4) chain stores
	खुदरा विक्रेता की अपेक्षा टारगेट दुकानदारों को अलग करना चाहि। को व्यापार की पेशकश की जाए।	ओं का मिलान करते हुए खुदरा विक्रेताओं को ए। एक रणनीति यह है कि किसी अन्य प्रतियोगी
	(1) एजेंट (2) दलाल	(3) उत्पाद वर्गीकरण (4) चेन स्टोर
2.		ger sizes; this allows this store to
	from other stores.	
	(1) be off-priced	(2) differentiate itself
	(3) franchise	(4) retail
	विशाल मेगा मार्ट बड़े आकार में सामान व	ले जाता है, यह इस स्टोर को अन्य दुकानों से .
	(1) बी ऑफ प्राइसेज	(2) स्वयं को अलग करना
	(3) फ्रेंचाइजी	(4) खुदरा
3.	may include in-store d	emonstrations, displays, contests and visiting
	(1) Franchises	(2) Sales promotions
	(3) Agent promotions	(4) Publicity
	में शामिल हो सकते हैं - र हस्तियां।	टोर प्रदर्शन, प्रदर्शन, प्रतियोगिता और आने वाली
	(1) फ्रेंचाइजी (2) बिक्री संवर्धन	(3) एजेंट पदोन्नति (4) प्रचार
4.	Press conferences and speeches, store or and public service activities are example	penings, special events, newsletters, magazines s of ways that retailers promote
	(1) public relations	(2) sales promotions
	(3) high markups	(4) the wheel-of-retailing concept
	प्रेस कॉन्फ्रेंस और भाषण, स्टोर ओपनिंग सार्वजनिक सेवा गतिविधियां उन तरीकों के हैं:	, विशेष कार्यक्रम, समाचार पत्र, पत्रिकाएं, और उदाहरण हैं जो खुदरा विक्रेताओं को बढ़ावा देते
	(1) जनसंपर्क	(2) बिक्री संवर्धन
	(3) हाई मार्कअप	(4) द व्हील ऑफ रिटेलिंग कॉनसेप्ट

	5. Retailers operate in a f	
	not changing?	nging environment What is
	(1) Demographics	nging environment. What is one way that consumers are
	(3) Shopping patterns	(2) Lifestyles
	खुदरा विकेता के	(4) Compatition
	उपभोक्ता नहीं बदल रहे हैं ?	परिवेश में काम करने हैं
	(1) जनसांख्यिकी	(4) Competitive strategies परिवेश में काम करते हैं। ऐसा क्या तरीका है जिससे
	(3) खरीदारी पैटर्न	(2) जीवन शैली
		(4) Ulaunu
	Vishal mega mart and reliance for	or control
	 Vishal mega mart and reliance free specialty stores 	esn are examples of:
	(3) convenience store	(2) department store
	विशाल मेगा मार्ट और ८	(4) Supermarkets
	(1) विशेष स्टोर (2) विपार्थ	उदाहरण हैं:
	7 White	ा उदाहरण हैं : स्टोर (3) कन्वेनिएंस स्टोर (4) सुपरमार्केट
Trans	which wholesaler's channel is this	describing ? Wholesalers hold inventories, thereby
	the inventory costs and ris	k of a Wholesalers hold inventories
	reducing the inventory costs and ris (1) Bulk-breaking	of suppliers and customers:
	(2) Warehousing	(2) DUVing and and
	किस थोंक व्यापारी का चौनल यह व	
	जिसस इन्वंद्री की लागत और आपर्तिः	जन कर रहा है ? थोक विक्रेता आविष्ट्रा करें
	(1) बल्क-ब्रेकिंग	र्णन कर रहा है ? थोक विक्रेता आविष्कार करते हैं, कर्ताओं और ग्राहकों का जोखिम कम होता है।
	(3) वेयरहाउसिंग	2 / 4 · /
8	Which whole a	(4) वित्तपोषण
	delivery to have	describing? Wholesalers can provide quicker
	delivery to buyers because they are cl. (1) Buying and assortment building	Oser than the provide quicker
	 Buying and assortment building Transportation 	(2) Financia
	(3) Transportation	(4) Piol 1
	सकते हैं कार्यी का चीनल है ?	(4) Risk bearing थोक व्यापारी खरीदारों को तेज डिलेवरी प्रदान कर में करीब हैं :
	सकते हैं क्योंकि वे उत्पादकों की तुलना	में करीत हैं :
	(1) भवन खरीदना और निर्माण करना (3) परिवहन	(2) वित्त पोषण
	(७) पारपहन	(4) 30
9.	What might a retailed	(4) जोखिम वहन
	What might a retailer do to "trade up"? (1) Reduce prices	
	(3) Change the target market	(2) Add new product lines
94497/(/	1)	(4) Both (1) and (3)
- 11(1	* <i>/</i>	(-) with (3)
		DEPTHANK IN

	एक खुदरा व्यापारी ''व्यापार करने'' के ि (1) कीमर्ते कम करें (3) लक्ष्य बाजार बदलें	लेए क्या कर सकता है ? (2) नई उत्पाद लाइनें जोड़ें (4) (1) और (3) दोनों	
10.	Which of the following may be true a centers"? (1) They prefer inexpensive atmospher (2) They prefer upscale stores (3) They prefer out-of-the-way location (4) All of the above निम्नलिखित में से कीन दुकानदारों के ब	bout shoppers who prefer to shop at	
	पर खरीदारी करना पसंद करते हैं ? (1) वे इनेक्सपेंसिव वायुमंडल पसंद करते (2) वे अपस्केल स्टोर पसंद करते हैं (3) आउट-ऑफ-द-वे स्थानों को पसंद क (4) उपरोक्त सभी	हें	सा कश्र
11.	Wal-Mart attracts consumers of all segments with many varieties and prices (1) positioning (3) trading up वाल-मार्ट कई किस्मों और कीमतों के भौगोलिक क्षेत्रों के उपभोक्ताओं को आकर्षि।	s. This depicts (2) a change in target market (4) retail convergence साथ सभी जनसांख्यिकीय, मनोवैज्ञानि	क और
	(1) स्थिति(3) ट्रेडिंग करना	(2) लक्ष्य बाजार में बदलाव(4) खुदरा कन्वर्जैंस	
12.	To change your store's atmosphere, you (1) lighting (3) overhead music अपने स्टोर के वातावरण को बदलने के ि (1) प्रकाश व्यवस्था (3) ओवरहेड संगीत	(2) scent(4) All of the above	
13.	are two or more outlets that a (1) Chain stores (3) Off-price retailers वो या अधिक आउटलेट हैं जे (1) चेन स्टोर (3) बंद-मूल्य खुदरा विक्रेताओं	(2) Convenience stores(4) Independent off - price retailers	ति हैं।
94497/	(A)		P. T. O.

4

	बहुत से खुदरा विक्रेता असफल हो जाते हैं क्योंिक वे "सभी के लिए कुछ" करने की कोशिश करते हैं और किसी भी बाजार को अच्छी तरह से संतुष्ट नहीं करते हैं। सफल खुदरा विक्रेता अपने लक्ष्य बाजारों को अच्छी तरह से और खुद को दृढ़ता से रखें। (1) वृद्धि (2) फ्रेंचाइजी (3) थोक (4) डिफाइन
19.	Each store has a "feel"; one store is cluttered, another cheerful, a third plush, a fourth somber. The store must plan a(n)
20.	Which of the following is an example of consolidation warehousing? (1) Large shipments from multiple suppliers are re - sorted into customized shipments to individual stores. (2) A single manufacturer takes output directly from a single manufacturing plant and sends it directly to a single customer. (3) A single manufacturer takes output from several of its manufacturing plants and combines them into one shipment to a major customer. (4) A single manufacturer holds a wide array of goods close to the source of demand. निम्निल्खित में से कौन कंसोलिडेशन वेयरहाऊसिंग का एक उदाहरण है ? (1) कई आपूर्तिकर्ताओं से बड़े शिपमेंट फिर से व्यक्तिगत दुकानों में अनुकृलित शिपमेंट में क्रमबद्ध हैं। (2) एक एकल निर्माता सीधे एकल विनिर्माण संयंत्र से उत्पादन लेता है और इसे सीधे एकल ग्राहक को भेजता है। (3) एक एकल निर्माता अपने कई विनिर्माण संयंत्रों से उत्पादन लेता है और उन्हें एक प्रमुख ग्राहक को एक शिपमेंट में जोड़ता है। (4) एक एकल निर्माता मांग के स्रोत के करीब सामानों की एक विस्तृत शृंखला रखता है।
21.	Stores that carry narrow product lines with deep assortments within those lines are called: (1) category killer stores (2) specialty stores (3) merchant stores (4) discount stores स्टोर जो उन लाइनों के डीप एसोर्टमेंट के साथ संकीर्ण उत्पाद लाइनों को ले जाते हैं उन्हें कहा जाता है: (1) कैटेगरी किलर स्टोर (2) विशेष स्टोर

(4) डिसकाऊंट स्टोर

P. T. O.

(3) व्यापारी स्टोर

94497/(A)

6					
23.	too much or too little : (1) Category system (3) Open to buy system व्यापार के प्रवाह पर न करें जबिक वो हो रहे हैं (1) कैटेगरी सिस्टम (3) खरीद के लिए खुला Employee productivity is (1) The retailer's sales or (2) The retailer's sales or (3) The retailer's sales or	n जर रखता है तावि : सिस्टम ह : profit divided by profit multiplied profit added by th	(2) Assortment pi (4) Merchandise । के खरीददार बहुत उ (2) एसॉर्टमेंट प्लान (4) व्यापार मैनेजमेंट the number of employ the number of employ	lan management अधिक या बहुत कम oloyees mployees	on't spend खर्च न
(2 (3) (4)) खुदरा विक्रेता की बिक्री) खुदरा विक्रेता की विक्री) खुदरा विक्रेता की बिक्री	या लाभ कर्मचारि या लाभ कर्मचारि या लाभ कर्मचारिय या लाभ कर्मचारिय	यों की संख्या द्वारा यों की संख्या द्वारा में की संख्या द्वारा ह	डिवाइडेड मल्टीप्लाइड रेडेड	
(3)	entory used to guard reta Cycle Stock Buffer Stock गाउन्ड रिटेलर आपको : मा है :	(2)	does not get mercha	andise to you on ti-	ie ;
(1) ₹ (3) €	प्ताइकिल स्टॉक नफर स्टॉक	(2) 9	स स्टॉक	ज्ता इन्वेंटरी का प्रयं	ोग
(2) 80 (3) 80 (4) 20 80-20 (1) 809	80-20 rule states: 0% of loss comes from 20 0% of profit comes from 2 0% of profit comes from 2 0% of profit comes from 8 0% of profit comes from 8 नियम कहता है कि: 0% हानि आपके 20% ग्राहर	(4) मूल) % of your custon 20 % of your custon 20 % of your vend 0 % of your custon	ल्य स्टॉक mers		

(2) 80% लाभ आपके 20% ग्राहकों से आता है

(4) 20% लाभ आपके 80% ग्राहकों से आता है

94497/(A)

(3) 80% लाभ आपके 20% विक्रेताओं से आता है

26. Identifies the activities to be performed by specific employees and determines the lines of authority and responsibility in the firm: (1) Specialization (2) Centralization (3) Decentralization (4) Organization Structure विशिष्ट कर्मचारियों द्वारा की जाने वाली गतिविधियों की पहचान करता है और फर्म में प्राधिकरण और जिम्मेदारी की रेखाओं को निर्धारित करता है : (1) विशेषज्ञता (2) केन्द्रीयकरण (3) विकेंद्रीकरण (4) संगठन संरचना 27. The number of SKU's within a category is called: (1) Variety (2) Assortment (3) Breadth (4) Depth एक श्रेणी के भीतर की SKU की संख्या को कहा जाता है: (1) किस्म (2) वर्गीकरण (3) चौड़ाई (4) गहराई 28. Inventory whose sales fluctuate dramatically according to the time of year: (1) Category merchandise (2) Seasonality merchandise (3) Fad merchandise (4) Staple merchandise इन्वेंटरी जिसकी बिक्री में वर्ष के समय के अनुसार नाटकीय रूप से उतार-चढ़ाव आता (1) माल की कैटेगरी (2) मौसमी माल (3) फेड माल (4) स्टेपल माल 29. The computer-to-computer exchange of business documents from retailer to vendor, and back. In addition to sales data, purchase orders, invoices, and data about returned merchandise are transmitted from retailer to vendor: (1) Electronic Data Interchange (2) Electronic Data Exchange (3) Exchange Date Interchange (4) Data Electronic Interchange रिटेलर से लेकर वेंडर तक के व्यवसाय दस्तावेजों का कंप्यूटर से कंप्यूटर एक्सचेंज को वापस भेजना। बिक्री डेटा के अलावा, खरीद आदेश, चालान और लौटाए गए डेटा के अलावा माल खुदरा विक्रेता से विक्रेता तक प्रेषित किया जाता है : (1) इलेक्ट्रॉनिक डाटा इंटरचेंज (2) इलेक्ट्रॉनिक डाटा एक्सचेंज द्वारा (3) एक्सचेंज डाटा इंटरचेंज (4) डाटा इलेक्ट्रॉनिक इंटरचेंज द्वारा

30. Product availability is the :

- (1) Percentage of supply for a particular category that is satisfied
- (2) Percentage of supply for a particular SKU that is satisfied
- (3) Percentage of demand for a particular category that is satisfied
- (4) Percentage of demand for a particular SKU that is satisfied

94497/(A)

उत्पाद की उपलब्धता है :

- (1) एक विशेष श्रेणी के लिए आपूर्ति का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है
- (2) एक विशेष SKU के लिए आपूर्ति का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है (3) किसी विशेष श्रेणी की मांग का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है
- (4) एक विशेष SKU के लिए मांग का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है

31. The order point is the:

- (1) Amount of inventory below which the quantity available shouldn't go or the item
- (2) Amount of inventory below which the quantity available should reach or the item
- (3) Amount of inventory above which the quantity available shouldn't go or the item
- (4) Amount of inventory above which the quantity available shouldn't go or the item
- (1) सूची की मात्रा जिसके नीचे उपलब्ध मात्रा नहीं जानी चाहिए या वस्तु अगले आदेश
- (2) सूची की मात्रा जिसके नीचे उपलब्ध मात्रा तक पहुँचना चाहिए या अगले आदेश आने
- (3) ऊपर सूची की मात्रा, जो उपलब्ध मात्रा में नहीं जानी चाहिए या अगले आदेश आने
- (4) ऊपर सूची की मात्रा, जो उपलब्ध मात्रा में नहीं जानी चाहिए या अगले आदेश आने
- 32. Focus employees on a limited set of activities which enables them to develop expertise
 - (1) Centralization (2) Decentralization (3) Specialization (4) Empowerment कर्मचारियों को गतिविधियों के सीमित सेट पर ध्यान केंद्रित करें जो उन्हें कार्यक्षेत्र विकसित (1) केन्द्रीयकरण (2) विकेंद्रीकरण (3) विशेषज्ञता

(4) सशक्तिकरण

- 33. An assortment plan describes in:
 - (1) Specific terms what should be carried in a particular SKU. (2) General terms what should be carried in a particular SKU.

 - (3) Specific terms what should be carried in a particular merchandise category.
 - (4) Specific terms what should be discontinued in a particular SKU.

94497/(A)

एक वर्गीकरण योजना वर्णित है में :

- (1) विशिष्ट शब्द जो किसी विशेष SKU में क्या किया जाना चाहिए
- (2) सामान्य शब्द जो किसी विशेष SKU में लिए जाने चाहिए।
- (3) विशिष्ट शब्द जो किसी विशेष व्यापारिक श्रेणी में किए जाने चाहिए।
- (4) विशिष्ट शब्द जो किसी विशेष SKU में बंद किए जाने चाहिए।
- 34. Amount of time between recognition that an order needs to be placed and when it arrives in the store and is ready for sale:
 - (1) Review Time (2) Order Point (3) Lead Point (4) Lead Time मान्यता के बीच एक समय की मात्रा जिसे एक क्रम में रखा जाना चाहिए और जब वह स्टोर में आता है और बिक्री के लिए तैयार होता है:
 - (1) रीव्यू टाईम

(2) ऑर्डर प्वाइंट

(3) लीड प्वाइंट

- (4) लीड टाईम
- 35. Merchandise comes in from one side of the warehouse and loaded by trucks on other side to go to the store:
 - (1) Traditional Distribution Center
- (2) Supply Distribution Center
- (3) Cross docking Distribution Center (4) Logistics Distribution Center माल गोदाम में एक तरफ से आता है और स्टोर पर जाने के लिए ट्रकों द्वारा दूसरी तरफ लोड किया जाता है :
- (1) पारंपरिक वितरण केंद्र

(2) आपूर्ति वितरण केंद्र

(3) क्रॉस डोकिंग डिस्ट्रीब्यूशन सेंटर

- (4) रसद वितरण केंद्र
- **36.** The disadvantage of centralization is:
 - (1) Higher employee turnover
 - (2) Cannot respond quickly to local market conditions
 - (3) No Empowerment
 - (4) All of the Above

केंद्रीकरण का नुकसान है :

- (1) उच्च कर्मचारी का टर्नओवर
- (2) स्थानीय बाजार की स्थितियों के लिए जल्दी प्रतिक्रिया नहीं दे सकता
- (3) कोई सशक्तिकरण नहीं
- (4) उपरोक्त सभी
- 37. The financial ratio that is useful for planning and measuring/evaluating merchandise performance is a return on investment measure called:
 - (1) ROI
- (2) GROI
- (3) GMROI
- (4) ROA

वित्तीय प्रदर्शन की योजना बनाने और मापने/मूल्यांकन करने के लिए उपयोगी वित्तीय अनुपात, निवेश उपाय पर एक रिटर्न है जिसे कहा जाता है :

- (1) ROI
- (2) GROI
- (3) GMROI
- (4) ROA

94497/(A)

38.	Shrinkage	is	
-----	-----------	----	--

- (1) Inventory reduction that is caused by shoplifting by employees or customers (2) Merchandise being misplaced or damaged
- (3) Poor Bookkeeping
- (4) All of the Above

श्रंकेज है :

- (1) कर्मचारियों या ग्राहकों द्वारा खरीदारी करने से उत्पन्न होने वाली इन्वेंटरी में कमी (2) मर्चेंडाइज को मिसप्लेस्ड या क्षतिग्रस्त किया जा रहा है
- (3) घटिया हिसाब-किताब
- (4) उपरोक्त सभी
- 39. The process by which a retailer attempts to offer the right quantity of the right merchandise in the right place at the right time while meeting the company's financial (1) Supply Chain Management
- (2) Assortment Planning
- (3) Category Management
- वह प्रक्रिया जिसके द्वारा एक रिटेलर कंपनी के वित्तीय लक्ष्यों को पूरा करते समय सही माल की सही मात्रा को सही समय पर देने का प्रयास करता है :
- (2) वर्गीकरण योजना

(3) श्रेणी प्रबंधन

(4) मर्चेंडाइज प्रबंधन

40. Open to buy system:

- (1) Starts after merchandise is purchased using the merchandise budget plan or staple
- (2) Keeps track of merchandise flow while they're occurring specifically they record how much is spent each month, and how much is left to spend.
- (3) Prevents merchandise from being delivered when it is not need.

ओपन टू बाय सिस्टम है :

- (1) मर्चेंडाइज बजट प्लान या स्टेपल मर्चेंडाइज सिस्टम का उपयोग करके माल खरीदने के
- (2) विशेष रूप से घटित होने के दौरान वे माल के प्रवाह पर नजर रखते हैं, वे रिकॉर्ड करते हैं कि प्रत्येक महीने कितना खर्च होता है, और कितना खर्च करना बाकी है। (3) जब जरूरत न हो, तो माल देने से रोकता है।

94497/(A)

- 41. Used for merchandise that follows a predictable order-receipt-order cycle where most merchandise fits this criterion. Utilized for buying most of the merchandise in food and discount stores:
 - (1) Fashion merchandise buying system
- (2) Assortment Plan Buying System
- (3) Category Management Buying System (4) Staple merchandise buying system व्यापारिक वस्तुओं के लिए उपयोग किया जाता है जो कि एक पूर्वानुमेय क्रम-रसीद-आदेश चक्र का अनुसरण करता है जहां अधिकांश व्यापारी इस कसौटी पर खरे उतरते हैं। भोजन में अधिकांश माल खरीदने के लिए उपयोग किया जाता है और डिस्काउंट :
- (1) फैशन व्यापार खरीद प्रणाली
- (2) वर्गीकरण योजना खरीद प्रणाली
- (3) श्रेणी प्रबंधन खरीद प्रणाली
- (4) स्टेपल व्यापार खरीद प्रणाली
- 42. All of the following are examples of non-store retailing Except:
 - (1) selling by mail

- (2) selling jewelry in a clothing store
- (3) door-to-door contact
- (4) selling goods on the Internet

निम्नलिखित सभी गैर-स्टोर खुदरा बिक्री के उदाहरण हैं:

(1) मेल द्वारा बेचना

(2) कपड़ों की दुकान में गहने बेचना

(3) डोर-टू-डोर सम्पर्क

- (4) इंटरनेट पर सामान बेचना
- 43. A is someone whose business comes primarily from retailing. (2) jobber
 - (1) distributor
- (3) retailer
- (4) vendor
- एक वह है जिसका व्यवसाय मुख्य रूप से खुदरा बिक्री से आता है।
 - (3) फुटकर विक्रेता (4) विक्रेता

- (1) वितरक
 - (2) दलाल
- 44. Retailers can be classified in terms of several characteristics. Each of the following is found within this retail classification scheme Except:
 - (1) the profit potential
 - (2) amount of service offered
 - (3) the breadth and depth of product lines carried
 - (4) the relative prices charged

खुदरा विक्रेताओं को कई विशेषताओं के संदर्भ में वर्गीकत किया जा सकता है। निम्नलिखित में से प्रत्येक इस खुदरा वर्गीकरण योजना के भीतर पाया जाता है :

(1) लाभ की क्षमता

- (2) सेवा की राशि की पेशकश की
- (3) उत्पाद लाइनों की चौडाई और गहराई (4) सापेक्ष मृल्य वसूला गया
- 45. The typical method of retail operation used by supermarkets and nationally branded fast-moving shopping goods is called:
 - (1) self-service retailing
- (2) limited-service retailing
- (3) full-service retailing
- (4) service-merchandiser

94497/(A)

सपरमार्केट और	
खदरा रांच्या १ विद्वाय	स्तर पर तेजी से वांतिक -
अस्त सवालन को विशिष्ठ	स्तर पर तेजी से ब्रांडिंग सामानों द्वारा उपयोग किए जाने वाले
(1) सेल्फ सर्विस रिटेलिंग	म गला जाता ह :
(3) फुल सर्विस विशेष	(2) लिमिटेंड सर्विम १२०:-
46. The choice between the	(4) सर्विस मर्चेंडाइजर
retailer marketing dis	markups and high volume
(1) target market decisio	(4) सर्विस मर्चेंडाइजर n markups and high volume is part of which of the following
(3) pricing decision	ons ? (2) product assortment and services decisions (4) promotion decisions
उच्च मार्ह्या की	(4) promoti
(1) टारगेट मार्केट डिसीजन (3) प्राइसिंग डिसीजन	(4) product assortment and services decisions (4) promotion decisions मात्रा के बीच का चुनाव निम्नलिखित खुदरा विपणन निर्णयों में
(1) टारगेट मार्केट डिसीजन	ं गामामाया म
(3) प्राइसिंग डिसीजन	(2) उत्पाद वर्गीकरण और सर्विस डिसीजन (4) प्रमोशन दिसीजन
47. A retailer's	(4) प्रमोशन हिमीलन
(1) location is th	e key to its ability to attract
(3) promotion sust	(4) प्रमोशन डिसीजन e key to its ability to attract customers. (2) pricing system
(3) promotion system एक रिटेलर	(2) pricing system
7	- Total Deliconnol
48. According (2) मूल	हकों को आकर्षित करने की अपनी क्षमता की कुंजी है। य प्रणाली (3) संवर्धन प्रणाली (4) स्टोर पर्सनल , the undisputed winner in al.
According to retail studies	the (3) संवधन प्रणाली (4) स्टोर गर्या
10 attract customer	प प्रणाली (3) संवर्धन प्रणाली (4) स्टोर पर्सनल , the undisputed winner in placing stores in the correct s has been:
(1) Reliance Fresh	s has been:
खुदरा अध्ययनों के अनुसार	(4) Spencer ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए सही स्थानों पर स्टोर
रखने में निर्विवाद विजेता उता	अविका का आकर्षित करने के लिए गरी
(1) रिलायंस फ्रेश (2)	ह : " लिए सहा स्थानों पर स्टोर
49. A is a (2) Idelle	है : कालए सही स्थानों पर स्टोर ल मेगा मार्ट (3) आसान दिन (4) स्पेंसर hat carries a narrow product line with a deep assortment
within that line	nat carries a narrow (4) स्पंसर
(1) shopping goods store	a narrow product line with a deep assortment
i store	(4) department
एक संकीर्ण — खुदरा स्टोर	है जो उस लाइन के क
एक संकीर्ण उत्पाद लाइन को वह (1) शॉपिंग गृड स्टोर	(4) department store है जो उस लाइन के भीतर एक गहरी वर्गीकरण के साथ
(1) शॉपिंग गुड स्टोर	(%) - 20 के साव
(3) स्पेशियल्टी स्टोर	(2) कन्वेनिएंस स्टोर
50. The increasing use of	(4) डिपार्टमेंट स्टोर rket segmentation, market targeting, and product
specialization has resulted in a	rket segmentation, market to
(1) specialty stores	greater need for: targeting, and product
onoppilly boods st-	(2) CONVENIONAL
बाजार विभाजन हारकार	(+) department stores
परिणामस्वरूप इसकी अधिक आवः (1) स्पेशियल्टी स्टोर	करण और उत्पाद विशेषक र
(1) स्पेशियल्टी स्टोर	श्यकता हुई है :
(3) शॉपिंग रू	(2) (1-10)
(3) शॉपिंग गुड स्टोर	(2) कन्वेनिएंस स्टोर
94497/(A)	(4) डिपार्टमेंट स्टोर
F 100	

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.: 94497

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

Merchandise buying and planning

Paper: BVRM-307

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.

P. T. O.

1.	segments with many varieties and price (1) positioning (3) trading up वाल-मार्ट कई किस्मों और कीमतों के	demographic, psychographic and geographic s. This depicts
	(1) स्थिति	(2) लक्ष्य बाजार में बदलाव
	(3) ट्रेंडिंग करना	(4) खुदरा कन्वर्जेंस
2.	To change your store's atmosphere, you (1) lighting (3) overhead music	(2) scent(4) All of the above
	अपने स्टोर के वातावरण को बदलने के 1 (1) प्रकाश व्यवस्था	
	3 3	(2) सेन्ट(4) उपरोक्त सभी
3.		
4.	The great success of caused	d many independents to band together in one of
	two forms of contractual associations.	
	(3) independent off-price retailers अनुबंध के दो रूपों में से एक में कई	(2) corporate chains (4) warehouse clubs निर्दलीयों के एक साथ बंधने की बड़ी सफलता
	है। (1) कारखाने के आउटलेट	(2) 300
	(3) स्वतंत्र बंद-मूल्य खुदरा विक्रेताओं	
5.	systems is that these systems are normal (1) voluntary chain (3) franchise	

ò.	Merchandising are corporations that combine several different retailing
	s and an control ownership
	(1) conglomerates (2) agents (3) brokers (4) franchise मर्केंडाइजिंग कॉर्पोरेशन हैं जो केंद्रीय स्वामित्व के तहत कई अलग-अलग
	खुदरा बिक्री रूपों को मिलाते हैं। (1) कंगलोमेरेट्स (2) एजेंट (3) दलाल (4) फ्रेंचाइजी
7.	Until retailers
8.	Too many retailers fail because they try to have "something for everyone" and end up satisfying no market well. Successful retailers
9	Each store has a "feel"; one store is cluttered, another cheerful, a third plush, a fourth somber. The store must plan a(n)
	(1) agent (2) broker (3) atmosphere (4) shopping center प्रत्येक दुकान में एक ''फील'' होता है एक दुकान अव्यवस्थित है, एक और हंसमुख, तीसरा आलीशान, चौथा सोम्बर। स्टोर को a(n) योजना बनानी चाहिए जो लक्षित बाजार को सूट करती है और ग्राहकों को खरीदने के लिए ले जाती है : (1) एजेंट (2) दलाल (3) वातावरण (4) शॉपिंग सेंटर

- 10. Which of the following is an example of consolidation warehousing? (1) Large shipments from multiple suppliers are re - sorted into customized shipments to individual stores. (2) A single manufacturer takes output directly from a single manufacturing plant and sends it directly to a single customer. (3) A single manufacturer takes output from several of its manufacturing plants and combines them into one shipment to a major customer. (4) A single manufacturer holds a wide array of goods close to the source of demand. निम्नलिखित में से कौन कंसोलिडेशन वेयरहाऊसिंग का एक उदाहरण है ? (1) कई आपूर्तिकर्ताओं से बड़े शिपमेंट फिर से व्यक्तिगत दुकानों में अनुकृलित शिपमेंट में क्रमबद्ध हैं। (2) एक एकल निर्माता सीधे एकल विनिर्माण संयंत्र से उत्पादन लेता है और इसे सीधे एकल ग्राहक को भेजता है। (3) एक एकल निर्माता अपने कई विनिर्माण संयंत्रों से उत्पादन लेता है और उन्हें एक प्रमुख ग्राहक को एक शिपमेंट में जोड़ता है। (4) एक एकल निर्माता मांग के स्नोत के करीब सामानों की एक विस्तृत श्रृंखला रखता है। 11. Stores that carry narrow product lines with deep assortments within those lines are called: (1) category killer stores (2) specialty stores (3) merchant stores (4) discount stores स्टोर जो उन लाइनों के डीप एसोर्टमेंट के साथ संकीर्ण उत्पाद लाइनों को ले जाते हैं उन्हें कहा जाता है : (1) कैटेगरी किलर स्टोर (2) विशेष स्टोर (3) व्यापारी स्टोर (4) डिसकाऊंट स्टोर 12. Keeps track of the merchandise flows while they are occurring so buyers don't spend too much or too little: (1) Category system (2) Assortment plan (3) Open to buy system (4) Merchandise management व्यापार के प्रवाह पर नजर रखता है ताकि खरीददार बहुत अधिक या बहुत कम खर्च न करें जबिक वो हो रहे हैं: (1) कैटेगरी सिस्टम (2) एसॉर्टमेंट प्लान

(3) खरीद के लिए खुला सिस्टम

(4) व्यापार मैनेजमेंट

13. Employee productivity is:

(1) The retailer's sales or profit divided by the number of employees

(2) The retailer's sales or profit multiplied by the number of employees (3) The retailer's sales or profit added by the number of employees

(4) The retailer's sales or profit subtracted by the number of employees

कर्मचारी उत्पादकता है : (1) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा डिवाइडेड (2) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा मल्टीप्लाइड (3) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा ऐडेड (4) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा सबट्रैक्टेड (4) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा सबट्रैक्टेड (4) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा सबट्रैक्टेड (4) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा सबट्रैक्टेड (5) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा सबट्रैक्टेड
Inventory used to guard retailer when vendes (2) Base Stock
(1) Cycle Stock (4) Value Stock (3) Buffer Stock (3) Buffer Stock समय पर माल नहीं देता है तो विक्रेता इन्वेंटरी का प्रयोग जब ग्राउन्ड रिटेलर आपको समय पर माल नहीं देता है तो विक्रेता इन्वेंटरी का प्रयोग
करता है
(1) साइकिल स्टॉक (4) मूल्य स्टॉक
(3) बफर स्टॉक
15. The 80-20 rule states: (1) 80% of loss comes from 20 % of your customers (2) 80% of profit comes from 20 % of your vendors (3) 80% of profit comes from 20 % of your vendors (4) 20% of profit comes from 80 % of your customers (4) 20% of profit comes from 80 % of your customers (5) 80% हानि आपके 20% ग्राहकों से आती है (1) 80% हानि आपके 20% ग्राहकों से आता है (2) 80% लाभ आपके 20% विक्रेताओं से आता है (3) 80% लाभ आपके 20% विक्रेताओं से आता है (4) 20% लाभ आपके 80% ग्राहकों से आता है
(4) 25 and determined by specific employees and determine
(4) 20% लाभ आपके 80% ग्रीहको से Gittle 16. Identifies the activities to be performed by specific employees and determines the lines of authority and responsibility in the firm: (2) Centralization (3) Decentralization (4) Organization Structure (5) Decentralization (6) Organization Structure (7) Decentralization (8) विशेष्ट कर्मचारियों द्वारा की जाने वाली गितविधियों की पहचान करता है और फर्म में प्राधिकरण और जिम्मेदारी की रेखाओं को निर्धारित करता है: (8) प्राधिकरण और जिम्मेदारी की रेखाओं को निर्धारित करता है: (9) विशेषज्ञता (1) विशेषज्ञता (2) केन्द्रीयकरण (3) विकेंद्रीकरण (4) संगठन संरचना (5) विशेषज्ञता
17. The number of SKU's within a category is called : (1) Variety

	*	
18.	Inventory whose sales fluctuate dramat	ically according to the time of year:
	(1) Category merchandise	(2) Seasonality merchandise
	(3) Fad merchandise	(4) Staple merchandise
	इन्वेंटरी जिसकी बिक्री में वर्ष के समय है :	के अनुसार नाटकीय रूप से उतार-चढ़ाव आत
	(1) माल की कैटेगरी (2) मौसमी माल	(3) फेंड माल (4) स्टेपल माल
19.	and back. In addition to sales data, put merchandise are transmitted from retail (1) Electronic Data Interchange (3) Exchange Date Interchange रिटेलर से लेकर वेंडर तक के व्यवसाय वापस भेजना। बिक्री डेटा के अलावा,	(2) Electronic Data Exchange (4) Data Electronic Interchange । दस्तावेजों का कंप्यूटर से कंप्यूटर एक्सचेंज के खरीद आदेश, चालान और लौटाए गए डेटा के
	अलावा माल खुदरा विक्रेता से विक्रेता त	
	(1) इलेक्ट्रॉनिक डाटा इंटरचेंज	
		(4) डाटा इलेक्ट्रॉनिक इंटरचेंज द्वारा
20.	Product availability is the:	
	(1) Percentage of supply for a particular	
	(2) Percentage of supply for a particular	

- (3) Percentage of demand for a particular category that is satisfied
- (4) Percentage of demand for a particular SKU that is satisfied उत्पाद की उपलब्धता है:
- (1) एक विशेष श्रेणी के लिए आपूर्ति का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है
- (2) एक विशेष SKU के लिए आपूर्ति का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है
- (3) किसी विशेष श्रेणी की मांग का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है
- (4) एक विशेष SKU के लिए मांग का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है

21. The order point is the:

- (1) Amount of inventory below which the quantity available shouldn't go or the item will be out of stock before the next order arrives.
- (2) Amount of inventory below which the quantity available should reach or the item will be out of stock before the next order arrives.
- (3) Amount of inventory above which the quantity available shouldn't go or the item will be out of stock before the next order arrives.
- (4) Amount of inventory above which the quantity available shouldn't go or the item will be out of stock before the next order arrives.

(1) सूची की मात्रा जिसके नीचे उपलब्ध मात्रा नहीं जानी चाहिए या वस्तु अगले आदेश

(2) सूची की मात्रा जिसके नीचे उपलब्ध मात्रा तक पहुँचना चाहिए या अगले आदेश आने

(3) ऊपर सूची की मात्रा, जो उपलब्ध मात्रा में नहीं जानी चाहिए या अगले आदेश आने

(4) ऊपर सूची की मात्रा, जो उपलब्ध मात्रा में नहीं जानी चाहिए या अगले आदेश आने से पहले आइटम स्टॉक से बाहर हो जाएगा।

22. Focus employees on a limited set of activities which enables them to develop expertise

(1) Centralization (2) Decentralization (3) Specialization (4) Empowerment कर्मचारियों को गतिविधियों के सीमित सेट पर ध्यान केंद्रित करें जो उन्हें कार्यक्षेत्र विकसित करने और उत्पादकता बढ़ाने में सक्षम बनाता है : (4) सशक्तिकरण (3) विशेषज्ञता

(1) केन्द्रीयकरण

6

(2) विकेंद्रीकरण

23. An assortment plan describes in:

(1) Specific terms what should be carried in a particular SKU.

(2) General terms what should be carried in a particular SKU. (3) Specific terms what should be carried in a particular merchandise category.

(4) Specific terms what should be discontinued in a particular SKU.

एक वर्गीकरण योजना वर्णित है में :

(1) विशिष्ट शब्द जो किसी विशेष SKU में क्या किया जाना चाहिए

(2) सामान्य शब्द जो किसी विशेष SKU में लिए जाने चाहिए।

(3) विशिष्ट शब्द जो किसी विशेष व्यापारिक श्रेणी में किए जाने चाहिए।

(4) विशिष्ट शब्द जो किसी विशेष SKU में बंद किए जाने चाहिए।

24. Amount of time between recognition that an order needs to be placed and when it arrives in the store and is ready for sale: (4) Lead Time

मान्यता के बीच एक समय की मात्रा जिसे एक क्रम में रखा जाना चाहिए और जब वह (3) Lead Point स्टोर में आता है और बिक्री के लिए तैयार होता है : (2) ऑर्डर प्वाइंट

(1) रीव्यू टाईम

(4) लीड टाईम

25. Merchandise comes in from one side of the warehouse and loaded by trucks on other (2) Supply Distribution Center side to go to the store:

(1) Traditional Distribution Center

(3) Cross docking Distribution Center

(4) Logistics Distribution Center

माल गोदाम में एक तरफ से आता है और स्टोर पर जाने के लिए ट्रकों द्वारा दूसरी तरफ लोड किया जाता है :

(1) पारंपरिक वितरण केंद्र

(2) आपूर्ति वितरण केंद्र

(3) क्रॉस डोकिंग डिस्ट्रीब्यूशन सेंटर

(4) रसद वितरण केंद्र

26. The disadvantage of centralization is:

(1) Higher employee turnover

(2) Cannot respond quickly to local market conditions

(3) No Empowerment

(4) All of the Above

केंद्रीकरण का नुकसान है

(1) उच्च कर्मचारी का टर्नओवर

(2) स्थानीय बाजार की स्थितियों के लिए जल्दी प्रतिक्रिया नहीं दे सकत

(3) कोई सशक्तिकरण नहीं

(4) उपरोक्त सभी

27. The financial ratio that is useful for planning and measuring/evaluating merchandise performance is a return on investment measure called:

(1) ROI

(2) GROI

(3) GMROI

(4) ROA वित्तीय प्रदर्शन की योजना बनाने और मापने / मूल्यांकन करने के लिए उपयोगी वित्तीय अनुपात, निवेश उपाय पर एक रिटर्न है जिसे कहा जाता है :

(1) ROI

(2) GROI

(3) GMROI

(4) ROA

28. Shrinkage is:

(1) Inventory reduction that is caused by shoplifting by employees or customers

(2) Merchandise being misplaced or damaged

(3) Poor Bookkeeping

(4) All of the Above

श्रंकेज है :

(1) कर्मचारियों या ग्राहकों द्वारा खरीदारी करने से उत्पन्न होने वाली इन्वेंटरी में कमी

(2) मर्चेंडाइज को मिसप्लेस्ड या क्षतिग्रस्त किया जा रहा है

(3) घटिया हिसाब-किताब

(4) उपरोक्त सभी

29. The process by which a retailer attempts to offer the right quantity of the right merchandise in the right place at the right time while meeting the company's financial goals is called:

(1) Supply Chain Management

(2) Assortment Planning

(3) Category Management

(4) Merchandise Management

94497/(B)

P. T. O.

वह प्रक्रिया जिसके द्वारा एक रिटेलर कंपनी के वित्तीय लक्ष्यों को पूरा करते समय सही माल की सही मात्रा को सही समय पर देने का प्रयास करता है :

(1) आपूर्ति शृंखला प्रबंधन

(2) वर्गीकरण योजना

(3) श्रेणी प्रबंधन

(4) मर्चेडाइज प्रबंधन

30. Open to buy system:

(1) Starts after merchandise is purchased using the merchandise budget plan or staple

(2) Keeps track of merchandise flow while they're occurring specifically they record how much is spent each month, and how much is left to spend.

(3) Prevents merchandise from being delivered when it is not need.

(4) All of the Above

(1) मर्चेंडाइज बजट प्लान या स्टेपल मर्चेंडाइज सिस्टम का उपयोग करके माल खरीदने के

(2) विशेष रूप से घटित होने के दौरान वे माल के प्रवाह पर नजर रखते हैं, वे रिकॉर्ड करते हैं कि प्रत्येक महीने कितना खर्च होता है, और कितना खर्च करना बाकी है।

(3) जब जरूरत न हो, तो माल देने से रोकता है।

31. Used for merchandise that follows a predictable order-receipt-order cycle where most merchandise fits this criterion. Utilized for buying most of the merchandise in food and discount stores:

(1) Fashion merchandise buying system

(2) Assortment Plan Buying System

(3) Category Management Buying System (4) Staple merchandise buying system व्यापारिक वस्तुओं के लिए उपयोग किया जाता है जो कि एक पूर्वानुमेय क्रम-रसीद-आदेश चक्र का अनुसरण करता है जहां अधिकांश व्यापारी इस कसौटी पर खरे उतरते हैं। भोजन में अधिकांश माल खरीदने के लिए उपयोग किया जाता है और डिस्काउंट :

(1) फैशन व्यापार खरीद प्रणाली

(2) वर्गीकरण योजना खरीद प्रणाली

(3) श्रेणी प्रबंधन खरीद प्रणाली

(4) स्टेपल व्यापार खरीद प्रणाली

32. All of the following are examples of non-store retailing Except:

(1) selling by mail

(2) selling jewelry in a clothing store

(3) door-to-door contact

(4) selling goods on the Internet

निम्नलिखित सभी गैर-स्टोर खुदरा बिक्री के उदाहरण हैं:

(1) मेल द्वारा बेचना

(2) कपड़ों की दुकान में गहने बेचना

(3) डोर-टू-डोर सम्पर्क

(4) इंटरनेट पर सामान बेचना

3	3
	(2) Jobber (3) retailer (4) vendor एक वह है जिसका व्यवसाय मुख्य रूप में खुना कि के
	(3) फुटकर विक्रेता (4) विक्रेता
34	Retailers can be classified in terms of several characteristics. Each of the following is found within this retail classification scheme Except: (1) the profit potential (2) amount of service offered (3) the breadth and depth of product lines carried (4) the relative prices charged
	खुदरा विक्रेताओं को कई विशेषताओं के संदर्भ में वर्गीकृत किया जा सकता है। निम्नलिखित में से प्रत्येक इस खुदरा वर्गीकरण योजना के भीतर पाया जाता है: (1) लाभ की क्षमता
	(३) उत्पाद लोइना की चौड़ाई और गहराई (४) सापेक्ष मूल्य वसला गया
35.	fast-moving shopping goods is called:
26	(1) self-service retailing (2) limited-service retailing (3) full-service retailing (4) service-merchandiser सुपरमार्केट और राष्ट्रीय स्तर पर तेजी से ब्रांडिंग सामानों द्वारा उपयोग किए जाने वाले खुदरा संचालन की विशिष्ट विधि को कहा जाता है: (1) सेल्फ सर्विस रिटेलिंग (2) लिमिटेड सर्विस रिटेलिंग (3) फुल सर्विस रिटेलिंग (4) सर्विस मर्चेंडाइजर
36.	The choice between high markups and high volume is part of which of the following retailer marketing decisions?

of which of the following (1) target market decisions

(3) pricing decisions

(2) product assortment and services decisions (4) promotion decisions

उच्च मार्कअप और उच्च मात्रा के बीच का चुनाव निम्नलिखित खुदरा विपणन निर्णयों में

से किसका हिस्सा है ? (1) टारगेट मार्केट डिसीजन

(2) उत्पाद वर्गीकरण और सर्विस डिसीजन

(3) प्राइसिंग डिसीजन (4) प्रमोशन डिसीजन 37. A retailer's is the key to its ability to attract customers.

(1) location (3) promotion system

(2) pricing system

(4) store personnel एक रिटेलर ग्राहकों को आकर्षित करने की अपनी क्षमता की कुंजी है।

(2) मूल्य प्रणाली

(3) संवर्धन प्रणाली (4) स्टोर पर्सनल

		11
43	celebrities.	e demonstrations, displays, contests and visiting
	(1) Franchises	(2) Sales promotions
	(3) Agent promotions	(4) Publicity
	····· में शामिल हो सकते हैं - हस्तियां।	- स्टोर प्रदर्शन, प्रदर्शन, प्रतियोगिता और आने वाली
	(1) फ्रेंचाइजी (2) बिक्री संवर्धन	(3) एजेंट पदोन्नति (4) प्रचार
44.	Press conferences and speeches, store	openings, special events, newsletters, magazines
	and public service activities are example	oles of ways that retailers promote
	(1) public relations	(2) sales promotions
	(3) high markups	(4) the wheel-of-retailing concept
	प्रेस कॉन्फ्रेंस और भाषण, स्टोर ओपि सार्वजनिक सेवा गतिविधियां उन तरीकों हैं:	तंग, विशेष कार्यक्रम, समाचार पत्र, पत्रिकाएं, और के उदाहरण हैं जो खुदरा विक्रेताओं को बढ़ावा देते
	(1) जनसंपर्क	(2) बिक्री संवर्धन
	(3) हाई मार्कअप	(4) द व्हील ऑफ रिटेलिंग कॉनसेप्ट
45.	Retailers operate in a fast-changing er not changing?	vironment. What is one way that consumers are
	(1) Demographics	(2) Lifestyles
	(3) Shopping patterns	(4) Competitive strategies
	खुदरा विक्रेता तेजी से बदलते परिवेश उपभोक्ता नहीं बदल रहे हैं ?	में काम करते हैं। ऐसा क्या तरीका है जिससे
	(1) जनसांख्यिकी	(2) जीवन शैली
	(3) खरीदारी पैटर्न	(4) प्रतिस्पर्धी रणनीतियाँ
46.	Vishal mega mart and reliance fresh are	e examples of
	(1) specialty stores	(2) department stores
	(3) convenience stores	(4) supermarkets
	विशाल मेगा मार्ट और रिलायंस फ्रेस उदा	हरण हैं :
	(1) विशेष स्टोर (2) डिपार्टमेंट स्टोर	(3) कन्वेनिएंस स्टोर (4) सुपरमार्केट
47.		cribing? Wholesalers hold inventories, thereby

किस थोक व्यापारी का चौनल यह वर्णन कर रहा है ? थोक विक्रेता आविष्कार करते हैं, जिससे इन्वेंट्री की लागत और आपूर्तिकर्ताओं और ग्राहकों का जोखिम कम होता है।

(1) बल्क-ब्रेकिंग

(2) भवन खरीदना और निर्माण करना

(3) वेयरहाउसिंग

(4) वित्तपोषण

- Which wholesaler's channel is this describing ? Wholesalers can provide quicker delivery to buyers because they are closer than the producers:
 - (1) Buying and assortment building

(2) Financing

(3) Transportation

(4) Risk bearing

यह किस थोंक व्यापारी का चौनल है ? थोंक व्यापारी खरीदारों को तेज डिलेंवरी प्रदान कर सकते हैं क्योंकि वे उत्पादकों की तुलना में करीब हैं :

(1) भवन खरीदना और निर्माण करना

(2) वित्त पोषण

(3) परिवहन

(4) जोखिम वहन

49. What might a retailer do to "trade up"?

(1) Reduce prices

(2) Add new product lines

(3) Change the target market

(4) Both (1) and (3)

एक खुदरा व्यापारी ''व्यापार करने'' के लिए क्या कर सकता है ?

(1) कीमतें कम करें

(2) नई उत्पाद लाइनें जोड़ें

(3) लक्ष्य बाजार बदलें

(4) (1) और (3) दोनों

- 50. Which of the following may be true about shoppers who prefer to shop at "lifestyle centers"?
 - (1) They prefer inexpensive atmospheres
 - (2) They prefer upscale stores
 - (3) They prefer out-of-the-way locations
 - (4) All of the above

निम्नलिखित में से कौन दुकानदारों के वारे में सही हो सकता है जो ''जीवनशैली केंद्रों'' पर खरीदारी करना पसंद करते हैं ?

- (1) वे इनेक्सपेंसिव वायुमंडल पसंद करते हैं
- (2) वे अपस्केल स्टोर पसंद करते हैं
- (3) आउट-ऑफ-द-वे स्थानों को पसंद करते हैं
- (4) उपरोक्त सभी

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.: 94497

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

Merchandise buying and planning

Paper: BVRM-307

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.

94497/(C)

1.	Stores that carry narrow product lines with deep assortments within those lines are called: (1) category killer stores (2) specialty stores (3) merchant stores (4) discount stores स्टोर जो उन लाइनों के डीप एसोर्टमेंट के साथ संकीर्ण उत्पाद लाइनों को ले जाते हैं उन्हें कहा जाता है:
	(1) कैटेगरी किलर स्टोर (2) विशेष स्टोर (3) व्यापारी स्टोर (4) डिसकाऊंट स्टोर
2.	Keeps track of the merchandise flows while they are occurring so buyers don't spend too much or too little :(2) Assortment plan(3) Open to buy system(4) Merchandise managementव्यापार के प्रवाह पर नजर रखता है ताकि खरीददार बहुत अधिक या बहुत कम खर्च करें जबिक वो हो रहे हैं :(1) कैटेगरी सिस्टम(2) एसॉर्टमेंट प्लान(3) खरीद के लिए ख़ुला सिस्टम(4) व्यापार मैनेजमेंट
3.	Employee productivity is: (1) The retailer's sales or profit divided by the number of employees (2) The retailer's sales or profit multiplied by the number of employees (3) The retailer's sales or profit added by the number of employees (4) The retailer's sales or profit subtracted by the number of employees (4) The retailer's sales or profit subtracted by the number of employees (5) क्यादिकता है: (1) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा डिवाइडेड (2) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा मल्टीप्लाइड (3) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा ऐडेड (4) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा सबट्रैक्टेड
4.	Inventory used to guard retailer when vendor does not get merchandise to you on time (1) Cycle Stock (2) Base Stock (3) Buffer Stock (4) Value Stock जब ग्राउन्ड रिटेलर आपको समय पर माल नहीं देता है तो विक्रेता इन्वेंटरी का प्रयोग करता है:
	(1) साइकिल स्टॉक (2) बेस स्टॉक (3) बफर स्टॉक (4) मूल्य स्टॉक
5.	The 80-20 rule states: (1) 80% of loss comes from 20 % of your customers (2) 80% of profit comes from 20 % of your customers (3) 80% of profit comes from 20 % of your vendors (4) 20% of profit comes from 80 % of your customers

80-20	नियम	कहता	4	0	
	or the same	20641	喜	100	-

- (1) 80% हानि आपके 20% ग्राहकों से आती है
- (2) 80% लाभ आपके 20% ग्राहकों से आता है
- (3) 80% लाभ आपके 20% विक्रेताओं से आता है
- (4) 20% लाभ आपके 80% ग्राहकों से आता है
- 6. Identifies the activities to be performed by specific employees and determines the lines

(2) Centralization

(3) Decentralization

विशिष्ट कर्मचारियों द्वारा की जाने वाली गतिविधियों की पहचान करता है और फर्म में प्राधिकरण और जिम्मेदारी की रेखाओं को निर्धारित करता है :

(3) विकेंद्रीकरण

- (2) केन्द्रीयकरण
- (4) संगठन संरचना
- 7. The number of SKU's within a category is called:

(2) Assortment

(4) Depth

- एक श्रेणी के भीतर की SKU की संख्या को कहा जाता है:
- (2) वर्गीकरण
- (3) चौड़ाई
- 8. Inventory whose sales fluctuate dramatically according to the time of year:
 - (3) Fad merchandise

(2) Seasonality merchandise

इन्वेंटरी जिसकी बिक्री में वर्ष के समय के अनुसार नाटकीय रूप से उतार-चढ़ाव आता

- (1) माल की कैटेगरी (2) मौसमी माल (3) फेड माल
- The computer-to-computer exchange of business documents from retailer to vendor, and back. In addition to sales data, purchase orders, invoices, and data about returned merchandise are transmitted from retailer to vendor: (1) Electronic Data Interchange
- (2) Electronic Data Exchange
- (3) Exchange Date Interchange
- रिटेलर से लेकर वेंडर तक के व्यवसाय दस्तावेजों का कंप्यूटर से कंप्यूटर एक्सचेंज को वापस भेजना। बिक्री डेटा के अलावा, खरीद आदेश, चालान और लौटाए गए डेटा के अलावा माल खुदरा विक्रेता से विक्रेता तक प्रेषित किया जाता है :
- (2) इलेक्ट्रॉनिक डाटा एक्सचेंज द्वारा
- (3) एक्सचेंज डाटा इंटरचेंज
- (4) डाटा इलेक्ट्रॉनिक इंटरचेंज द्वारा

94497/(C)

10. Product availability is the:

- (1) Percentage of supply for a particular category that is satisfied
- (2) Percentage of supply for a particular SKU that is satisfied
- (3) Percentage of demand for a particular category that is satisfied
- (4) Percentage of demand for a particular SKU that is satisfied उत्पाद की उपलब्धता है:
- (1) एक विशेष श्रेणी के लिए आपूर्ति का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है
- (2) एक विशेष SKU के लिए आपूर्ति का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है
- (3) किसी विशेष श्रेणी की मांग का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है
- (4) एक विशेष SKU के लिए मांग का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है

11. The order point is the :

- (1) Amount of inventory below which the quantity available shouldn't go or the item will be out of stock before the next order arrives.
- (2) Amount of inventory below which the quantity available should reach or the item will be out of stock before the next order arrives.
- (3) Amount of inventory above which the quantity available shouldn't go or the item will be out of stock before the next order arrives.
- (4) Amount of inventory above which the quantity available shouldn't go or the item will be out of stock before the next order arrives.

आदेश बिंद है :

- (1) सूची की मात्रा जिसके नीचे उपलब्ध मात्रा नहीं जानी चाहिए या वस्तू अगले आदेश आने से पहले स्टॉक से बाहर हो जाएगी।
- (2) सूची की मात्रा जिसके नीचे उपलब्ध मात्रा तक पहुँचना चाहिए या अगले आदेश आने से पहले आइटम स्टॉक से बाहर हो जाएगा।
- (3) ऊपर सुची की मात्रा, जो उपलब्ध मात्रा में नहीं जानी चाहिए या अगले आदेश आने से पहले आइटम स्टॉक से बाहर हो जाएगा।
- (4) ऊपर सूची की मात्रा, जो उपलब्ध मात्रा में नहीं जानी चाहिए या अगले आदेश आने से पहले आइटम स्टॉक से बाहर हो जाएगा।
- 12. Focus employees on a limited set of activities which enables them to develop expertise and increase productivity is:
 - (1) Centralization (2) Decentralization (3) Specialization (4) Empowerment कर्मचारियों को गतिविधियों के सीमित सेट पर ध्यान केंद्रित करें जो उन्हें कार्यक्षेत्र विकसित करने और उत्पादकता बढाने में सक्षम बनाता है :
 - (1) केन्द्रीयकरण
 - (2) विकेंद्रीकरण
- (3) विशेषज्ञता
- (4) सशक्तिकरण

94497/(C)

- 13. An assortment plan describes in:
 - (1) Specific terms what should be carried in a particular SKU.
 - (2) General terms what should be carried in a particular SKU.
 - (3) Specific terms what should be carried in a particular merchandise category.
 - (4) Specific terms what should be discontinued in a particular SKU.
 - (1) विशिष्ट शब्द जो किसी विशेष SKU में क्या किया जाना चाहिए
 - (2) सामान्य शब्द जो किसी विशेष SKU में लिए जाने चाहिए।
- (3) विशिष्ट शब्द जो किसी विशेष व्यापारिक श्रेणी में किए जाने चाहिए।
- (4) विशिष्ट शब्द जो किसी विशेष SKU में बंद किए जाने चाहिए।
- 14. Amount of time between recognition that an order needs to be placed and when it
 - (1) Review Time (2) Order Point (3) Lead Point मान्यता के बीच एक समय की मात्रा जिसे एक क्रंम में रखा जाना चाहिए और जब वह स्टोर में आता है और बिक्री के लिए तैयार होता है :
 - (3) लीड प्वाइंट

- (2) ऑर्डर प्वाइंट
- 15. Merchandise comes in from one side of the warehouse and loaded by trucks on other (1) Traditional Distribution Center
- (3) Cross docking Distribution Center (4) Logistics Distribution Center माल गोदाम में एक तरफ से आता है और स्टोर पर जाने के लिए ट्रकों द्वारा दूसरी तरफ (1) पारंपरिक वितरण केंद्र
- (2) आपूर्ति वितरण केंद्र
- (3) क्रॉस डोकिंग डिस्ट्रीब्यूशन सेंटर
- (4) रसद वितरण केंद्र
- **16.** The disadvantage of centralization is: (1) Higher employee turnover
 - (2) Cannot respond quickly to local market conditions (3) No Empowerment

 - (4) All of the Above
 - केंद्रीकरण का नुकसान है :
 - (1) उच्च कर्मचारी का टर्नओवर
 - (2) स्थानीय बाजार की स्थितियों के लिए जल्दी प्रतिक्रिया नहीं दे सकता (3) कोई सशक्तिकरण नहीं
- (4) उपरोक्त सभी

94497/(C)

- 17. The financial ratio that is useful for planning and measuring/evaluating merchandise performance is a return on investment measure called:
 - (1) ROI (2) GROI
- (3) GMROI
- (4) ROA

वित्तीय प्रदर्शन की योजना बनाने और मापने / मुल्यांकन करने के लिए उपयोगी वित्तीय अनुपात, निवेश उपाय पर एक रिटर्न है जिसे कहा जाता है :

- (1) ROI (2) GROI
- (3) GMROI
- (4) ROA

18. Shrinkage is:

- (1) Inventory reduction that is caused by shoplifting by employees or customers
- (2) Merchandise being misplaced or damaged
- (3) Poor Bookkeeping
- (4) All of the Above

श्रंकेज है :

- (1) कर्मचारियों या ग्राहकों द्वारा खरीदारी करने से उत्पन्न होने वाली इन्वेंटरी में कमी
- (2) मर्चेंडाइज को मिसप्लेस्ड या क्षतिग्रस्त किया जा रहा है
- (3) घटिया हिसाब-किताब
- (4) उपरोक्त सभी
- 19. The process by which a retailer attempts to offer the right quantity of the right merchandise in the right place at the right time while meeting the company's financial goals is called:
 - (1) Supply Chain Management
- (2) Assortment Planning
- (3) Category Management
- (4) Merchandise Management

वह प्रक्रिया जिसके द्वारा एक रिटेलर कंपनी के वित्तीय लक्ष्यों को परा करते समय सही माल की सही मात्रा को सही समय पर देने का प्रयास करता है :

- (1) आपूर्ति शृंखला प्रबंधन
- (2) वर्गीकरण योजना

(3) श्रेणी प्रबंधन

(4) मर्चैंडाइज प्रबंधन

- **20.** Open to buy system:
 - (1) Starts after merchandise is purchased using the merchandise budget plan or staple merchandise system.
 - (2) Keeps track of merchandise flow while they're occurring specifically they record how much is spent each month, and how much is left to spend.
 - (3) Prevents merchandise from being delivered when it is not need.
 - (4) All of the Above
 - ओपन टू बाय सिस्टम है :
 - (1) मर्चेंडाइज बजट प्लान या स्टेपल मर्चेंडाइज सिस्टम का उपयोग करके माल खरीदने के बाद शुरू होता है।
 - (2) विशेष रूप से घटित होने के दौरान वे माल के प्रवाह पर नजर रखते हैं, वे रिकॉर्ड करते हैं कि प्रत्येक महीने कितना खर्च होता है, और कितना खर्च करना बाकी है।
 - (3) जब जरूरत न हो, तो माल देने से रोकता है।
 - (4) उपरोक्त सभी

94497/(C)

 Used for merchandise that follows a predictable order-receipt-order cycle where most discount stores: Fashion merchandise in feet
merchandise fits this criterion. Utilized for buying most of the merchandise in food and (3) Category Man.
discount stores.
(1) Fashion merchandise buying system (3) Category Management Buying System व्यापारिक वस्तुओं के लिए उपयोग किया न
(3) Catago merchandise buying system
Category Management Buying C (2) Assortment Plan D
(3) Category Management Buying System (2) Assortment Plan Buying System व्यापारिक वस्तुओं के लिए उपयोग किया जाता है जो कि एक पूर्वाचमेय क्या कर्म अधिकांश माल करीन है जहां अधिकांश लगाती
में अनुसरण करता है जहां अकि जाता है जो कि एक प्रार्थ
व्यापारिक वस्तुओं के लिए उपयोग किया जाता है जो कि एक पूर्वानुमेय क्रम-रसीद-आदेश विशेष व्यापार खरीद प्रणाली (2) Assortment Plan Buying System (3) Assortment Plan Buying System (4) Staple merchandise buying system वक्र का अनुसरण करता है जहां अधिकांश व्यापारी इस कसौटी पर खरे उत्तरते हैं। भोजन (1) फैशन व्यापार खरीद प्रणाली (2) क्या जाता है और डिस्काउंट :
(व) व प्राप्ति प्राप्ति । । । । । । । । । । । । । । । । । । ।
1 GYIG TIMES
(3) श्रेणी प्रबंधन खरीद प्रणाली (2) वर्गीकरण योजना खरीद प्रणाली (4) स्टेपल व्यापार करी
22. All of the following are examples of non-store retailing Except : (3) door-to-door contact (4) स्टेपल व्यापार खरीद प्रणाली (2) selling is a selling in the following are examples of non-store retailing Except :
(3) door to see a find the store retailing Except .
(3) door-to-door contact (2) selling jewelry in a cloth:
(3) door-to-door contact निम्नलिखित सभी गैर-स्टोर खुदरा बिक्री के उदाहरण हैं: (2) selling jewelry in a clothing store (4) selling goods on the Internet
निम्नलिखित सभी गैर-स्टोर खुदरा बिक्री के उदाहरण हैं :
र है जिस सम्पर्क (2) कपड़ी की
23 A is as (4) इंटरनेट एउ
(1) distributor
23. (4) इंटरनेट पर सामान बेचना (1) distributor (2) jobber (3) retailer (4)
(2) jobber (3) retailer (4) vendor (1) वितरक (2) दलाल (3) फुटकर विक्रेता (4) किरो
24 क (2) दलाल (2) दलाल संख्य रूप से खुदरा बिक्री के क
24. Retailers can be classified in terms of several characteristics. Each of the following is (1) क्लाल (3) फुटकर विक्रेता (4) विक्रेता (1) the profit potential (2) amount of service are
Tound within this retail classics of several characterists
(1) the profit potential
(2) amount of service offered (3) the breadth and it
(3) the breadth and depth of product lines carried
(4) the relative prices charged
निम्नलिखित में से प्रत्येक हुए विशेषताओं के संदर्भ में - प
खुदरा विक्रेताओं को कई विशेषताओं के संदर्भ में वर्गीकृत किया जा सकता है। (1) लाभ की क्षमता (2) सेवा की राणि की 2
(3) उत्पाद लाइनों की चौड़ाई और गहराई (4) सापेक्ष मूल्य वसूला गया fast-moving shopping
(3) उत्पाद लाइनों की चौड़ाई और गहराई (4) सापेक्ष मुख्य —
25. The typical method of retail operation used by supermarkets and nationally branded (1) self-service retailing (3) full-service retailing (2) limit of the property of the
(1) shopping goods is all used by supermarket
(1) self-service retailing (2) supermarkets and nationally branded
0440= (alling
94497/(C) (2) Iffilted-service retailing (4) service-merchandiser
Herenandiser

```
सुपरमार्केट और राष्ट्रीय स्तर पर तेजी से ब्रांडिंग सामानों द्वारा उपयोग किए जाने वाले
        खुदरा संचालन की विशिष्ट विधि को कहा जाता है :
        (1) सेल्फ सर्विस रिटेलिंग
                                              (2) लिमिटेड सर्विस रिटेलिंग
                                              (4) सर्विस मर्चेंडाइजर
        (3) फूल सर्विस रिटेलिंग
       The choice between high markups and high volume is part of which of the following
        retailer marketing decisions?
        (1) target market decisions
                                              (2) product assortment and services decisions
        (3) pricing decisions
                                              (4) promotion decisions
       उच्च मार्कअप और उच्च मात्रा के बीच का चुनाव निम्नलिखित ख़ुदरा विपणन निर्णयों में
        से किसका हिस्सा है ?
        (1) टारगेट मार्केट डिसीजन
                                              (2) उत्पाद वर्गीकरण और सर्विस डिसीजन
        (3) प्राइसिंग डिसीजन
                                              (4) प्रमोशन डिसीजन
   27. A retailer's ..... is the key to its ability to attract customers.
        (1) location
                                              (2) pricing system
        (3) promotion system
                                              (4) store personnel
       एक रिटेलर ..... ग्राहकों को आकर्षित करने की अपनी क्षमता की कुंजी है।
                          (2) मूल्य प्रणाली
                                             (3) संवर्धन प्रणाली (4) स्टोर पर्सनल
  28. According to retail studies, the undisputed winner in placing stores in the correct
        locations to attract customers has been:
       (1) Reliance Fresh
                                              (2) Vishal Mega Mart
       (3) Easy day
                                              (4) Spencer
       खुदरा अध्ययनों के अनुसार, ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए सही स्थानों पर स्टोर
       रखने में निर्विवाद विजेता रहा है:
       (1) रिलायंस फ्रेश (2) विशाल मेगा मार्ट (3) आसान दिन (4) स्पेंसर
  29. A ...... is a retail store that carries a narrow product line with a deep assortment
       within that line.
       (1) shopping goods store
                                              (2) convenience store
       (3) specialty store
                                              (4) department store
       ..... एक ख़ुदरा स्टोर है जो उस लाइन के भीतर एक गहरी वर्गीकरण के साथ
       एक संकीर्ण उत्पाद लाइन को वहन करता है।
       (1) शॉपिंग गुड स्टोर
                                              (2) कन्वेनिएंस स्टोर
       (3) स्पेशियल्टी स्टोर
                                              (4) डिपार्टमेंट स्टोर
  30. The increasing use of market segmentation, market targeting, and product
       specialization has resulted in a greater need for:
       (1) specialty stores
                                              (2) convenience stores
       (3) shopping goods stores
                                             (4) department stores
       बाजार विभाजन, बाजार लक्ष्यीकरण और उत्पाद विशेषज्ञता के बढ़ते उपयोग के
       परिणामस्वरूप इसकी अधिक आवश्यकता हुई है :
       (1) स्पेशियल्टी स्टोर
                                             (2) कन्वेनिएंस स्टोर
       (3) शॉपिंग गूड स्टोर
                                             (4) डिपार्टमेंट स्टोर
94497/(C)
                                                                                  P. T. O.
```

		rentiate the retailer while matching target shoppers' merchandise that no other competitor carries.
		(2) broker
(3	product assortment	(4) chain stores
ख् ट क	रुरा विक्रेता की अ रिगेट दुकानदारों को अलग करना च ो व्यापार की पेशकश की जाए।	पेक्षाओं का मिलान करते हुए खुदरा विक्रेताओं को हिए। एक रणनीति यह है कि किसी अन्य प्रतियोगी
	\	(3) उत्पाद वर्गीकरण (4) चेन स्टोर
32. Vi		arger sizes; this allows this store to
		gas sizes, this allows this store to
	be off-priced	(2) differentiate itself
	franchise	(4) retail
	<u> </u>	ा ले जाता है, यह इस स्टोर को अन्य दुकानों से .
	बी ऑफ प्राइसेज	(2) स्वयं को अलग करना
(3)	फ्रेंचाइजी	(4) खुदरा
33	may include in-store	demonstrations, displays, contests and visiting
		demonstrations, displays, contests and visiting
	Franchises	(2) Sales promotions
(3)	Agent promotions	(A) D. L1: -:
	7.	स्टोर प्रदर्शन, प्रदर्शन, प्रतियोगिता और आने वाली
(1)	फ्रेंचाइजी (2) बिक्री संवर्धन	(3) एजेंट पदोन्नति (4) प्रचार
(1) _I (3) I प्रेस	s conferences and speeches, store of public service activities are example public relations nigh markups कॉन्फ्रेंस और भाषण, स्टोर ओएडिंग	openings, special events, newsletters, magazines es of ways that retailers promote
	ानसंपर्क	(2) बिक्री संवर्धन
(3) ह	ाई मार्कअप	
94497/(C)		(4) द व्हील ऑफ रिटेलिंग कॉनसेप्ट
,		

```
35. Retailers operate in a fast-changing environment. What is one way that consumers are
       not changing?
       (1) Demographics
                                              (2) Lifestyles
       (3) Shopping patterns
                                              (4) Competitive strategies
       खुदरा विक्रेता तेजी से बदलते परिवेश में काम करते हैं। ऐसा क्या तरीका है जिससे
       उपभोक्ता नहीं बदल रहे हैं ?
       (1) जनसांख्यिकी
                                             (2) जीवन शैली
       (3) खरीदारी पैटर्न
                                             (4) प्रतिस्पर्धी रणनीतियाँ
  36. Vishal mega mart and reliance fresh are examples of :
       (1) specialty stores
                                              (2) department stores
       (3) convenience stores
                                             (4) supermarkets
       विशाल मेगा मार्ट और रिलायंस फ्रेस उदाहरण हैं:
                          (2) डिपार्टमेंट स्टोर (3) कन्वेनिएंस स्टोर (4) सुपरमार्केट
       (1) विशेष स्टोर
  37. Which wholesaler's channel is this describing? Wholesalers hold inventories, thereby
       reducing the inventory costs and risk of suppliers and customers:
       (1) Bulk-breaking
                                             (2) Buying and assorting building
                                             (4) Financing
       (3) Warehousing
       किस थोक व्यापारी का चौनल यह वर्णन कर रहा है ? थोक विक्रेता आविष्कार करते हैं,
       जिससे इन्वेंट्री की लागत और आपूर्तिकर्ताओं और ग्राहकों का जोखिम कम होता है।
       (1) बल्क-ब्रेकिंग
                                             (2) भवन खरीदना और निर्माण करना
       (3) वेयरहाउसिंग
                                             (4) वित्तपोषण
  38. Which wholesaler's channel is this describing? Wholesalers can provide quicker
       delivery to buyers because they are closer than the producers:
       (1) Buying and assortment building
                                             (2) Financing
       (3) Transportation
                                             (4) Risk bearing
       यह किस थोक व्यापारी का चौनल है ? थोक व्यापारी खरीदारों को तेज डिलेवरी प्रदान कर
       सकते हैं क्योंकि वे उत्पादकों की तुलना में करीब हैं :
       (1) भवन खरीदना और निर्माण करना (2) वित्त पोषण
       (3) परिवहन
                                             (4) जोखिम वहन
  39. What might a retailer do to "trade up"?
       (1) Reduce prices
                                             (2) Add new product lines
       (3) Change the target market
                                             (4) Both (1) and (3)
94497/(C)
```

P. T. O.

	एक खुदरा व्यापारी ''व्यापार करने'' के लिए क्या कर सकता है ? (1) कीमतें कम करें (2) नई उत्पाद लाइनें जोड़ें (3) लक्ष्य बाजार बदलें (4) (1) और (3) दोनों
	40. Which of the following may be true about shoppers who prefer to shop at "lifestyle centers"? (1) They prefer inexpensive atmospheres (2) They prefer upscale stores (3) They prefer out-of-the-way locations (4) All of the above 「中中間には、 中中間には、 中間には、 中間にはは、 中間にはは、 中間にははは、 中間にはは、 中間にはは、 中間にはははははははははははははははははははははははははははははははははははは
4	1. Wal-Mart attracts consumers of all demographic, psychographic and geographic segments with many varieties and prices. This depicts
42.	(4) खुदरा कन्वर्जेंस To change your store's atmosphere, you may change the store's (1) lighting (2) scent (3) overhead music अपने स्टोर के वातावरण को बदलने के लिए, आप स्टोर को बदल सकते हैं: (1) प्रकाश व्यवस्था (2) सेन्ट (3) ओवरहेड संगीत (4) उपरोक्त सभी
94497/	(1) Chain stores (2) Convenience stores (3) Off-price retailers (4) Independent off - price retailers (1) चेन स्टोर (2) Convenience stores (3) जामतौर पर स्वामित्व और नियंत्रित होते हैं। (4) कन्वेनियंस स्टोर (5) कन्वेनियंस स्टोर (6) स्वतंत्र बंद-मूल्य खुदरा विक्रेताओं

44.	The great success of caused many independents to band together in one of
	two forms of contractual associations.
	(1) factory outlets (2) corporate chains
	(3) independent off-price retailers (4) warehouse clubs
	अनुबंध के दो रूपों में से एक में कई निर्दलीयों के एक साथ बंधने की बड़ी सफलता
	है।
	(1) कारखाने के आउटलेट (2) कॉर्पोरेट चेन
	(1) कारखाने के आउटलेट (2) कॉर्पोरेट चेन (3) स्वतंत्र बंद-मूल्य खुदरा विक्रेताओं (4) वेयरहाउस क्लब
45 .	The main difference between organizations and other contractual
	systems is that these systems are normally based on some unique product or service.
	(1) voluntary chain (2) retailer cooperative
	(3) franchise (4) agent
	संगठनों और अन्य संविदात्मक प्रणालियों के बीच मुख्य अंतर यह है कि ये प्रणालियाँ
	सामान्यतः किसी विशिष्ट उत्पाद या सेवा पर आधारित होती हैं:
	(1) स्वैच्छिक शृंखला (2) खुदरा सहकारी (3) फ्रेंचाइजी (4) एजेंट
46.	Merchandising are corporations that combine several different retailing
	forms under central ownership.
	(1) conglomerates (2) agents (3) brokers (4) franchise
	मर्केंडाइजिंग कॉर्पोरेशन हैं जो केंद्रीय स्वामित्व के तहत कई अलग-अलग
	खुदरा बिक्री रूपों को मिलाते हैं।
	(1) कंगलोमेरेट्स (2) एजेंट (3) दलाल (4) फ्रेंचाइजी
47.	Until retailers and their markets, they cannot make
	consistent decisions about product assortment, services, pricing, advertising, store
	décor, or any of the other decisions that must support their positions.
	(1) compete with; position (2) target; compete with
	(3) define; profile (4) limit; serve
	जब तक विक्रेताओं और उनके बाजारों तक, वे उत्पाद वर्गीकरण,
	सेवाओं, मृल्य निर्धारण, विज्ञापन, स्टोर सजावट, या किसी भी अन्य निर्णय के बारे में
	लगातार निर्णय नहीं ले सकते हैं जो उनके पदों का समर्थन करना चाहिए।
	(1) प्रतिस्पर्धा के साथ; स्थान (2) लक्ष्य; प्रतिस्पर्धा के साथ
	(3) डिफाइन; प्रोफाइल (4) सीमा; सेवा कर
48.	Than y to the year of year of the year of the year of year
	satisfying no market well. Successful retailers their target markets well
	and position themselves strongly.
	(1) increase (2) franchise (3) wholesale (4) define

94497/(C)

बहुत से खुदरा विक्रेता असफल हो जाते हैं क्योंकि वे "सभी के लिए कुछ" करने की कोशिश करते हैं और किसी भी बाजार को अच्छी तरह से संतुष्ट नहीं करते हैं। सफल खुदरा विक्रेता अपने लक्ष्य बाजारों को अच्छी तरह से और खुद को दृढ़ता से रखें।

- (1) वृद्धि
- (2) फ्रेंचाइजी
- (3) थोक
- (4) डिफाइन
- 49. Each store has a "feel"; one store is cluttered, another cheerful, a third plush, a fourth somber. The store must plan a(n) that suits the target market and moves customers to buy.
 - (1) agent (2) broker (3) atmosphere (4) shopping center प्रत्येक दुकान में एक "फील" होता है एक दुकान अव्यवस्थित है, एक और हंसमुख, तीसरा आलीशान, चौथा सोम्बर। स्टोर को a(n) योजना बनानी चाहिए जो लक्षित बाजार को सूट करती है और ग्राहकों को खरीदने के लिए ले जाती है :
 - (1) एजेंट
- (2) दलाल
- (3) वातावरण
- (4) शॉपिंग सेंटर
- **50.** Which of the following is an example of consolidation warehousing?
 - (1) Large shipments from multiple suppliers are re sorted into customized shipments to individual stores.
 - (2) A single manufacturer takes output directly from a single manufacturing plant and sends it directly to a single customer.
 - (3) A single manufacturer takes output from several of its manufacturing plants and combines them into one shipment to a major customer.
 - (4) A single manufacturer holds a wide array of goods close to the source of demand. निम्नलिखित में से कौन कंसोलिडेशन वेयरहाऊसिंग का एक उदाहरण है ?
 - (1) कई आपूर्तिकर्ताओं से बड़े शिपमेंट फिर से व्यक्तिगत दुकानों में अनुकूलित शिपमेंट में क्रमबद्ध हैं।
 - (2) एक एकल निर्माता सीधे एकल विनिर्माण संयंत्र से उत्पादन लेता है और इसे सीधे एकल ग्राहक को भेजता है।
 - (3) एक एकल निर्माता अपने कई विनिर्माण संयंत्रों से उत्पादन लेता है और उन्हें एक प्रमुख ग्राहक को एक शिपमेंट में जोड़ता है।
 - (4) एक एकल निर्माता मांग के स्नोत के करीब सामानों की एक विस्तृत श्रृंखला रखता है।

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.: 94497

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

Merchandise buying and planning

Paper: BVRM-307

Time: 45 Minutes	Max. Score: 40	Total Questions: 5
Roll No. (in figures)	(in words)	
Name of Exam.Centre		Centre Code
Date of Examination :		
		9
(Signature of the Candidate)		(Signature of the Invigilator)
CANDIDATES MISTERED THE POPULATION		8 11/

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.
- 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.

94497/(D)

1. The order point is the:

- (1) Amount of inventory below which the quantity available shouldn't go or the item will be out of stock before the next order arrives.
- (2) Amount of inventory below which the quantity available should reach or the item will be out of stock before the next order arrives.
- (3) Amount of inventory above which the quantity available shouldn't go or the item will be out of stock before the next order arrives.
- (4) Amount of inventory above which the quantity available shouldn't go or the item will be out of stock before the next order arrives.

आदेश बिंदु है :

- (1) सूची की मात्रा जिसके नीचे उपलब्ध मात्रा नहीं जानी चाहिए या वस्तु अगले आदेश आने से पहले स्टॉक से बाहर हो जाएगी।
- (2) सूची की मात्रा जिसके नीचे उपलब्ध मात्रा तक पहुँचना चाहिए या अगले आदेश आने से पहले आइटम स्टॉक से बाहर हो जाएगा।
- (3) ऊपर सूची की मात्रा, जो उपलब्ध मात्रा में नहीं जानी चाहिए या अगले आदेश आने से पहले आइटम स्टॉक से बाहर हो जाएगा।
- (4) ऊपर सूची की मात्रा, जो उपलब्ध मात्रा में नहीं जानी चाहिए या अगले आदेश आने से पहले आइटम स्टॉक से बाहर हो जाएगा।
- **2.** Focus employees on a limited set of activities which enables them to develop expertise and increase productivity is:
 - (1) Centralization (2) Decentralization (3) Specialization (4) Empowerment कर्मचारियों को गतिविधियों के सीमित सेट पर ध्यान केंद्रित करें जो उन्हें कार्यक्षेत्र विकसित करने और उत्पादकता बढ़ाने में सक्षम बनाता है :
 - (1) केन्द्रीयकरण
- (2) विकेंद्रीकरण
- (3) विशेषज्ञता
- (4) सशक्तिकरण

3. An assortment plan describes in:

- (1) Specific terms what should be carried in a particular SKU.
- (2) General terms what should be carried in a particular SKU.
- (3) Specific terms what should be carried in a particular merchandise category.
- (4) Specific terms what should be discontinued in a particular SKU.
- एक वर्गीकरण योजना वर्णित है में :
- (1) विशिष्ट शब्द जो किसी विशेष SKU में क्या किया जाना चाहिए
- (2) सामान्य शब्द जो किसी विशेष SKU में लिए जाने चाहिए।
- (3) विशिष्ट शब्द जो किसी विशेष व्यापारिक श्रेणी में किए जाने चाहिए।
- (4) विशिष्ट शब्द जो किसी विशेष SKU में बंद किए जाने चाहिए।

2	
4	Amount of time between recognition that an order needs to be placed and when it arrives in the store and is ready for sale: (1) Review Time (2) Order Point (3) Lead Point (4) Lead Time मान्यता के बीच एक समय की मात्रा जिसे एक क्रम में रखा जाना चाहिए और जब वह स्टोर में आता है और बिक्री के लिए तैयार होता है: (1) रीव्यू टाईम (2) ऑर्डर प्वाइंट (3) लीड प्वाइंट (4) लीड टाईम
5	Merchandise comes in from one side of the warehouse and loaded by trucks on other side to go to the store: (1) Traditional Distribution Center (2) Supply Distribution Center (3) Cross docking Distribution Center (4) Logistics Distribution Center माल गोदाम में एक तरफ से आता है और स्टोर पर जाने के लिए ट्रकों द्वारा दूसरी तरफ लोड किया जाता है: (1) पारंपरिक वितरण केंद्र (2) आपूर्ति वितरण केंद्र (3) क्रॉस डोकिंग डिस्ट्रीब्यूशन सेंटर (4) रसद वितरण केंद्र
6.	The disadvantage of centralization is: (1) Higher employee turnover (2) Cannot respond quickly to local market conditions (3) No Empowerment (4) All of the Above केंद्रीकरण का नुकसान है: (1) उच्च कर्मचारी का टर्नओवर (2) स्थानीय बाजार की स्थितियों के लिए जल्दी प्रतिक्रिया नहीं दे सकता (3) कोई सशक्तिकरण नहीं (4) उपरोक्त सभी
7.	The financial ratio that is useful for planning and measuring/evaluating merchandise performance is a return on investment measure called: (1) ROI (2) GROI (3) GMROI (4) ROA वित्तीय प्रदर्शन की योजना बनाने और मापने / मूल्यांकन करने के लिए उपयोगी वित्तीय अनुपात, निवेश उपाय पर एक रिटर्न है जिसे कहा जाता है: (1) ROI (2) GROI (3) GMROI (4) ROA
8.	Shrinkage is: (1) Inventory reduction that is caused by shoplifting by employees or customers (2) Merchandise being misplaced or damaged (3) Poor Bookkeeping (4) All of the Above
94497	/(D)

```
श्रंकेज है :
     (1) कर्मचारियों या ग्राहकों द्वारा खरीदारी करने से उत्पन्न होने वाली इन्वेंटरी में कमी
     (2) मर्चेंडाइज को मिसप्लेस्ड या क्षतिग्रस्त किया जा रहा है
     (3) घटिया हिसाब-किताब
     (4) उपरोक्त सभी
 9. The process by which a retailer attempts to offer the right quantity of the right
     merchandise in the right place at the right time while meeting the company's financial
     goals is called:
     (1) Supply Chain Management
                                            (2) Assortment Planning
     (3) Category Management
                                            (4) Merchandise Management
     वह प्रक्रिया जिसके द्वारा एक रिटेलर कंपनी के वित्तीय लक्ष्यों को परा करते समय सही
     माल की सही मात्रा को सही समय पर देने का प्रयास करता है :
     (1) आपूर्ति शृंखला प्रबंधन
                                            (2) वर्गीकरण योजना
     (3) श्रेणी प्रबंधन
                                            (4) मर्चेंडाइज प्रबंधन
10. Open to buy system:
     (1) Starts after merchandise is purchased using the merchandise budget plan or staple
         merchandise system.
     (2) Keeps track of merchandise flow while they're occurring specifically they record
         how much is spent each month, and how much is left to spend.
     (3) Prevents merchandise from being delivered when it is not need.
     (4) All of the Above
     ओपन टू बाय सिस्टम है :
     (1) मर्चेंडाइज बजट प्लान या स्टेपल मर्चेंडाइज सिस्टम का उपयोग करके माल खरीदने के
         बाद शुरू होता है।
     (2) विशेष रूप से घटित होने के दौरान वे माल के प्रवाह पर नजर रखते हैं, वे रिकॉर्ड
        करते हैं कि प्रत्येक महीने कितना खर्च होता है, और कितना खर्च करना बाकी है।
     (3) जब जरूरत न हो, तो माल देने से रोकता है।
     (4) उपरोक्त सभी
11. Used for merchandise that follows a predictable order-receipt-order cycle where most
     merchandise fits this criterion. Utilized for buying most of the merchandise in food and
     discount stores:
     (1) Fashion merchandise buying system
                                               (2) Assortment Plan Buying System
     (3) Category Management Buying System (4) Staple merchandise buying system
```

व्यापारिक वस्तुओं के लिए उपयोग किया जाता है जो कि एक पूर्वानुमेय क्रम-रसीद-आदेश चक्र का अनुसरण करता है जहां अधिकांश व्यापारी इस कसौटी पर खरे उतरते हैं। भोजन

(2) वर्गीकरण योजना खरीद प्रणाली

(4) स्टेपल व्यापार खरीद प्रणाली

में अधिकांश माल खरीदने के लिए उपयोग किया जाता है और डिस्काउंट :

94497/(D)

(1) फैशन व्यापार खरीद प्रणाली

(3) श्रेणी प्रबंधन खरीद प्रणाली

12. All of the following are examples of non-store retailing Except: (1) selling by mail (2) selling jewelry in a clothing store (3) door-to-door contact (4) selling goods on the Internet (1) मेल द्वारा बेंचना (2) क्यों
(3) डोर-टू-डोर सम्पर्क (4) इंटरनेट पर सामान बेचना (1) distributor (2) jobber (2) कंपड़ा की दुकान में गहने बेचना (3) कंपड़ा की दुकान में गहने बेचना (4) इंटरनेट पर सामान बेचना (1) distributor (2) jobber (3) iobber (4) इंटरनेट पर सामान बेचना (5) jobber (5) jobber (6) कंपड़ा की दुकान में गहने बेचना (6) इंटरनेट पर सामान बेचना (7) jobber (7) jo
(1) वितरक (2) दलाल (3) फुटकर विक्रेता (4) विक्रेता 14. Retailers can be classified in terms of
(2) amount of service offered
(3) the breadth and depth of product lines carried (4) the relative prices charged खुदरा विक्रेताओं को कई विशेषताओं के संदर्भ में वर्गीकृत किया जा सकता है। (1) लाभ की क्षमता
(1) लाभ की क्षमता (2) सेवा की राशि की पेशकश की (3) उत्पाद लाइनों की चौड़ाई और गहराई (4) सापेक्ष मूल्य वसूला गया
15. The typical method of retail operation used by supermarkets and nationally branded fast-moving shopping goods is called: (1) self-service retailing (3) full-service retailing (4) service-merchandiser
खुदरा संचालन की विशिष्ट विधि को कहा जाता है : (1) सेल्फ सर्विस रिटेलिंग (2) लिमिटेड सर्विस रिटेलिंग (3) फुल सर्विस रिटेलिंग
retailer marketing decisions? (1) target market decisions (3) pricing decisions (2) product assortment and service. It is the following the
उच्च मार्कअप और उच्च मात्रा के बीच का चुनाव निम्नलिखित खुदरा विपणन निर्णयों में (1) टारगेट मार्केट डिसीजन (3) प्राइसिंग डिसीजन (4) promotion decisions (4) promotion decisions (5) प्राचित खुदरा विपणन निर्णयों में (6) उत्पाद वर्गीकरण और सर्विस डिसीजन
94497/(D) (4) प्रमोशन डिसीजन

7.	A retailer's is the key to its ability to attract customers.
	(1) location(2) pricing system(3) promotion system(4) store personnelएक रिटेलर ग्राहकों को आकर्षित करने की अपनी क्षमता की कुंजी है।
	(1) स्थान (2) मूल्य प्रणाली (3) संवर्धन प्रणाली (4) स्टोर पर्सनल
8.	According to retail studies, the undisputed winner in placing stores in the correct locations to attract customers has been: (1) Reliance Fresh (2) Vishal Mega Mart (3) Easy day (4) Spencer खुदरा अध्ययनों के अनुसार, ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए सही स्थानों पर स्टोर रखने में निर्विवाद विजेता रहा है:
	(1) रिलायंस फ्रेश (2) विशाल मेगा मार्ट (3) आसान दिन (4) स्पेंसर
9.	A is a retail store that carries a narrow product line with a deep assortment within that line. (1) shopping goods store (2) convenience store (3) specialty store (4) department store एक खुदरा स्टोर है जो उस लाइन के भीतर एक गहरी वर्गीकरण के साथ एक संकीर्ण उत्पाद लाइन को वहन करता है।
	(1) शॉपिंग गुड स्टोर (2) कन्वेनिएंस स्टोर (3) स्पेशियल्टी स्टोर (4) डिपार्टमेंट स्टोर
0.	The increasing use of market segmentation, market targeting, and product specialization has resulted in a greater need for : (1) specialty stores (2) convenience stores (3) shopping goods stores (4) department stores बाजार विभाजन, बाजार लक्ष्यीकरण और उत्पाद विशेषज्ञता के बढ़ते उपयोग के परिणामस्वरूप इसकी अधिक आवश्यकता हुई है : (1) स्पेशियल्टी स्टोर (2) कन्वेनिएंस स्टोर (3) शॉपिंग गुड स्टोर (4) डिपार्टमेंट स्टोर
1.	The retailer's should differentiate the retailer while matching target shoppers' expectations. One strategy is to offer merchandise that no other competitor carries. (1) agent (2) broker
	(3) product assortment (4) chain stores खुदरा विक्रेता की अपेक्षाओं का मिलान करते हुए खुदरा विक्रेताओं को टारगेट दुकानदारों को अलग करना चाहिए। एक रणनीति यह है कि किसी अन्य प्रतियोगी को व्यापार की पेशकश की जाए। (1) एजेंट (2) दलाल (3) उत्पाद वर्गीकरण (4) चेन स्टोर

		are sized, this allows this store to	26	Vishal mega mart and reliance fresh are	e examples of:	
22.		ger sizes; this allows this store to	20.	(1) specialty stores	(2) department stores	
	from other stores.	(2) 1:55 4:44 :40-16		(3) convenience stores	(4) supermarkets	
	(1) be off-priced	(2) differentiate itself		विशाल मेगा मार्ट और रिलायंस फ्रेंस उद	ाहरण हैं:	
	(3) franchise	(4) retail		(1) विशेष स्टोर (2) डिपार्टमेंट स्टोर	(3) कन्वेनिएंस स्टोर (4) सुपरमार्केट	
	विशाल मेगा मार्ट बड़े आकार में सामान	ले जाता है, यह इस स्टोर को अन्य दुकानों से .				1
	की अनुमति देता है।		27.	Which wholesaler's channel is this de-	scribing? Wholesalers hold inventories, the	ereby
	(1) बी ऑफ प्राइसेज	(2) स्वयं को अलग करना		reducing the inventory costs and risk o	f suppliers and customers:	
	(3) फ्रेंचाइजी	(4) खुदरा		(1) Bulk-breaking		
		t 1 and visiting		(2) Warehousing	(4) Financing	2 2
23.	may include in-store	demonstrations, displays, contests and visiting		िय भोक सामारी का चीनल यह वर्ण	न कर रहा है ? थोक विक्रेता आविष्कार कर	रते हैं,
	celebrities.			जिससे इन्वेंट्री की लागत और आपूर्तिकर	तीओं और ग्राहकों का जीखिम केम होता है।	
	(1) Franchises	(2) Sales promotions		(1) बल्फ-ब्रेकिंग	(2) भवन खरीदना और निर्माण करना	
	(3) Agent promotions	(4) Publicity		(3) वेयरहाउसिंग	(4) वित्तपोषण	
	में शामिल हो सकते हैं -	स्टोर प्रदर्शन, प्रदर्शन, प्रतियोगिता और आने वाली				usi alcom
	हस्तियां।		28.	Which wholesaler's channel is this	describing? Wholesalers can provide quality	ulckei
	(1) फ्रेंचाइजी (2) बिक्री संवर्धन	(3) एजेंट पदोन्नति (4) प्रचार		delivery to buyers because they are clo		
		anamings special events newsletters magazines		(1) Buying and assortment building	(2) Financing	
24.	Press conferences and speeches, store	openings, special events, newsletters, magazines		(3) Transportation	(4) Risk bearing	
		eles of ways that retailers promote		यह किस थोक व्यापारी का चौनल है ?	थोक व्यापारी खरीदारों को तेज डिलेवरी प्रदा	ान कर
	(1) public relations	(2) sales promotions		सकते हैं क्योंकि वे उत्पादकों की तुलना	में करीब हैं :	
	(3) high markups	(4) the wheel-of-retailing concept		(1) भवन खरीदना और निर्माण करना	(2) वित्त पोषण	
	प्रेस कॉन्फ्रेंस और भाषण, स्टोर ओपनि	नंग, विशेष कार्यक्रम, समाचार पत्र, पत्रिकाएं, और		(3) परिवहन	(4) जोखिम वहन	
		के उदाहरण हैं जो खुदरा विक्रेताओं को बढ़ावा देते			2.0	
	者:		29		(2) Add new product lines	
	(1) जनसंपर्क	(2) बिक्री संवर्धन		(1) Reduce prices	(4) Both (1) and (3)	
	(3) हाई मार्कअप	(4) द व्हील ऑफ रिटेलिंग कॉनसेप्ट		(3) Change the target market		
		What is one way that consumers are		एक खुदरा व्यापारी ''व्यापार करने'' के	(2) नई उत्पाद लाइनें जोड़ें	
25.		nvironment. What is one way that consumers are		(1) कीमतें कम करें	(4) (1) और (3) दोनों	
	not changing?	(2) 7.15 1		(3) लक्ष्यं बाजार बदलें		
	(1) Demographics	(2) Lifestyles	30	. Which of the following may be true	e about shoppers who prefer to shop at "li	ifestyle
	(3) Shopping patterns	(4) Competitive strategies		centers"?		
	खुदरा विक्रेता तेजी से बदलते परिवेश	ा में काम करते हैं। ऐसा क्या तरीका है जिससे		(1) They prefer inexpensive atmosph	neres	
	उपभोक्ता नहीं बदल रहे हैं ?	(a) 2 3 3 A		(2) They prefer unscale stores		
	(1) जनसांख्यिकी	(2) जीवन शैली		(3) They prefer out-of-the-way locat	ACTAN	
	(3) खरीदारी पैटर्न	(4) प्रतिस्पर्धी रणनीतियाँ		(4) All of the above		P. T. O
0.4.40			9449	97/(D)		1. 1. 0
9449	//(D)					

(4) shopping center

P. T. O.

(2) कॉर्पोरेट चेन

(4) वेयरहाउस क्लब

35.	The main difference between organizations and other contractual systems is that these systems are normally based on some unique product or service. (1) voluntary chain (2) retailer cooperative (3) franchise (4) agent संगठनों और अन्य संविदात्मक प्रणालियों के बीच मुख्य अंतर यह है कि ये प्रणालियाँ सामान्यतः किसी विशिष्ट उत्पाद या सेवा पर आधारित होती हैं: (1) स्वैच्छिक शृंखला (2) खुदरा सहकारी (3) फ्रेंचाइजी (4) एजेंट
36.	Merchandising
37.	Until retailers and their markets, they cannot make consistent decisions about product assortment, services, pricing, advertising, store décor, or any of the other decisions that must support their positions. (1) compete with; position (2) target; compete with (3) define; profile (4) limit; serve जब तक विक्रेताओं अगर उनके बाजारों तक, वे उत्पाद वर्गीकरण, सेवाओं, मूल्य निर्धारण, विज्ञापन, स्टोर सजावट, या किसी भी अन्य निर्णय के बारे में लगातार निर्णय नहीं ले सकते हैं जो उनके पदों का समर्थन करना चाहिए। (1) प्रतिस्पर्धा के साथ; स्थान (2) लक्ष्य; प्रतिस्पर्धा के साथ (3) डिफाइन; प्रोफाइल (4) सीमा; सेवा कर
38.	Too many retailers fail because they try to have "something for everyone" and end up satisfying no market well. Successful retailers
39.	(1) वृद्धि (2) फ्रेंचाइजी (3) थोक (4) डिफाइन Each store has a "feel"; one store is cluttered, another cheerful, a third plush, a fourth somber. The store must plan a(n) that suits the target market and moves customers to buy.

(3) atmosphere

(1) agent

94497/(D)

(2) broker

94497/(D)

(1) कारखाने के आउटलेट

(3) स्वतंत्र बंद-मूल्य खुदरा विक्रेताओं

प्रत्येक	दुकान	में	एक	''फील''	होता	हे	एक	दुकान	अव्यवस्थि	रत है,	एक	और	हंसमुख,
													बाजार
									जाती है				

- (1) एजेंट
- (2) दलाल
- (3) वातावरण
- (4) शॉपिंग सेंटर

40. Which of the following is an example of consolidation warehousing?

- (1) Large shipments from multiple suppliers are re sorted into customized shipments to individual stores.
- (2) A single manufacturer takes output directly from a single manufacturing plant and sends it directly to a single customer.
- (3) A single manufacturer takes output from several of its manufacturing plants and combines them into one shipment to a major customer.
- (4) A single manufacturer holds a wide array of goods close to the source of demand. निम्नलिखित में से कौन कंसोलिडेशन वेयरहाऊसिंग का एक उदाहरण है ?
- (1) कई आपूर्तिकर्ताओं से बड़े शिपमेंट फिर से व्यक्तिगत दुकानों में अनुकूलित शिपमेंट में क्रमबद्ध हैं।
- (2) एक एकल निर्माता सीधे एकल विनिर्माण संयंत्र से उत्पादन लेता है और इसे सीधे एकल ग्राहक को भेजता है।
- (3) एक एकल निर्माता अपने कई विनिर्माण संयंत्रों से उत्पादन लेता है और उन्हें एक प्रमुख ग्राहक को एक शिपमेंट में जोड़ता है।
- (4) एक एकल निर्माता मांग के स्रोत के करीब सामानों की एक विस्तृत श्रृंखला रखता है।
- **41.** Stores that carry narrow product lines with deep assortments within those lines are called:
 - (1) category killer stores
- (2) specialty stores

(3) merchant stores

(4) discount stores

स्टोर जो उन लाइनों के डीप एसोर्टमेंट के साथ संकीर्ण उत्पाद लाइनों को ले जाते हैं उन्हें कहा जाता है:

(1) कैटेगरी किलर स्टोर

(2) विशेष स्टोर

(3) व्यापारी स्टोर

- (4) डिसकाऊंट स्टोर
- **42.** Keeps track of the merchandise flows while they are occurring so buyers don't spend too much or too little:
 - (1) Category system

- (2) Assortment plan
- (3) Open to buy system
- (4) Merchandise management

व्यापार के प्रवाह पर नजर रखता है ताकि खरीददार बहुत अधिक या बहुत कम खर्च न करें जबकि वो हो रहे हैं :

(1) कैटेगरी सिस्टम

- (2) एसॉर्टमेंट प्लान
- (3) खरीद के लिए खुला सिस्टम
- (4) व्यापार मैनेजमेंट

- **43.** Employee productivity is:
 - (1) The retailer's sales or profit divided by the number of employees
 - (2) The retailer's sales or profit multiplied by the number of employees
 - (3) The retailer's sales or profit added by the number of employees
 - (4) The retailer's sales or profit subtracted by the number of employees कर्मचारी उत्पादकता है:
 - (1) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा डिवाइडेड
 - (2) ख़ुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा मल्टीप्लाइड
 - (3) ख़ुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा ऐडेड
 - (4) ख़ुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा सबट्रैक्टेड
- 44. Inventory used to guard retailer when vendor does not get merchandise to you on time:
 - (1) Cycle Stock

(2) Base Stock

(3) Buffer Stock

(4) Value Stock

जब ग्राउन्ड रिटेलर आपको समय पर माल नहीं देता है तो विक्रेता इन्वेंटरी का प्रयोग करता है :

(1) साइकिल स्टॉक

(2) बेस स्टॉक

(3) बफर स्टॉक

(4) मूल्य स्टॉक

- **45.** The 80-20 rule states :
 - (1) 80% of loss comes from 20 % of your customers
 - (2) 80% of profit comes from 20 % of your customers
 - (3) 80% of profit comes from 20 % of your vendors
 - (4) 20% of profit comes from 80 % of your customers
 - 80-20 नियम कहता है कि :
 - (1) 80% हानि आपके 20% ग्राहकों से आती है
 - (2) 80% लाभ आपके 20% ग्राहकों से आता है
 - (3) 80% लाभ आपके 20% विक्रेताओं से आता है
 - (4) 20% लाभ आपके 80% ग्राहकों से आता है
- **46.** Identifies the activities to be performed by specific employees and determines the lines of authority and responsibility in the firm :
 - (1) Specialization

(2) Centralization

(3) Decentralization

(4) Organization Structure

विशिष्ट कर्मचारियों द्वारा की जाने वाली गतिविधियों की पहचान करता है और फर्म में प्राधिकरण और जिम्मेदारी की रेखाओं को निर्धारित करता है :

- (1) विशेषज्ञता
- (2) केन्द्रीयकरण
- (3) विकेंद्रीकरण
- (4) संगठन संरचना

94497/(D)

47.	The number of SKU's within a category	is called:
	(1) Variety (2) Assortment	(3) Breadth (4) Depth
	एक श्रेणी के भीतर की SKU की संख्या	को कहा जाता है :
	(1) किस्म (2) वर्गीकरण	(3) चौड़ाई (4) गहराई
48.	Inventory whose sales fluctuate dramatic	cally according to the time of year:
	(1) Category merchandise	(2) Seasonality merchandise
	(3) Fad merchandise	(4) Staple merchandise
	इन्वेंटरी जिसकी बिक्री में वर्ष के समय है:	के अनुसार नाटकीय रूप से उतार-चढ़ाव आत
	(1) माल की कैटेगरी	(2) मौसमी माल
	(3) फेड माल	(4) स्टेपल माल
49.	The computer-to-computer exchange of	f business documents from retailer to vendo
		chase orders, invoices, and data about returne
	merchandise are transmitted from retaile	
		(2) Electronic Data Exchange
		(4) Data Electronic Interchange
		दस्तावेजों का कंप्यूटर से कंप्यूटर एक्सचेंज व
	वापस भेजना। बिक्री डेटा के अलावा, र	बरीद आदेश, चालान और लौटाए गए डेटा
	अलावा माल खुदरा विक्रेता से विक्रेता तक	प्रेषित किया जाता है:
	(1) इलेक्ट्रॉनिक डाटा इंटरचेंज	(2) इलेक्ट्रॉनिक डाटा एक्सचेंज द्वारा
	(3) एक्सचेंज डाटा इंटरचेंज	(4) डाटा इलेक्ट्रॉनिक इंटरचेंज द्वारा
50.	Product availability is the:	
	(1) Percentage of supply for a particular	category that is satisfied
	(2) Percentage of supply for a particular	SKU that is satisfied
	(3) Percentage of demand for a particular	ar category that is satisfied
	(4) Percentage of demand for a particular	
	उत्पाद की उपलब्धता है:	
	(1) एक विशेष श्रेणी के लिए आपूर्ति का	प्रतिशत यह सन्तोषजनक है
	(2) एक विशेष SKU के लिए आपूर्ति का	
	(3) किसी विशेष श्रेणी की मांग का प्रतिश	

(4) एक विशेष SKU के लिए मांग का प्रतिशत यह सन्तोषजनक है

ann97 Periso

Subject Merchanding Planning Set =

ANSWER - KEY

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

(Signature of the Paper-Setter)

(b)

Merchandise begins & Planning

Subject BURM30> set =

ANSWER - KEY

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

(Signature of the Paper-Setter)

(a)

PURM-307
Subject Marchandise bying set =

ANSWER - KEY

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

(Signature of the Paper-Setter)

Revised.

Subject Retail Magt. set =...

Merchandise Buying & Planning

ANSWER - KEY

	1 2 3 4 5 6 1 3 4 4 3 4	8 9 10 3 4 4 4
	1 12 13 14 15 16 1 4 2 3 1 1 3	7 18 19 20 1 1 3 1
	21 22 23 24 25 26 2 3 2 2 1 4 3 5	7 28 29 30 3 3 2 2
	32 50	7 38 39 40 3 4 3 3
』 ┌──	11 42 43 44 45 46 4 2 3 1 3 24 4 2	7 48 49 50 /4 2 1 4

Signature of the Paper-Setter)

distant.

@