

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) _____

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/(A)

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

2. Vishal Mega Mart carries goods in larger 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 ले जाता है, यह इस स्टोर को अन्य दुकानों से की अनुमति देता है।

- (1) बी ऑफ प्राइसेज (2) स्वयं को अलग करना
(3) फ्रेंचाइजी (4) खुदरा

3. may include in-store demonstrations, displays, contests and visiting celebrities.

- (1) Franchises (2) Sales promotions
(3) Agent promotions (4) Publicity

..... में शामिल हो सकते हैं - स्टोर प्रदर्शन, प्रदर्शन, प्रतियोगिता और आने वाली हस्तियां।

- (1) फ्रेंचाइजी (2) बिक्री संवर्धन (3) एजेंट पदोन्नति (4) प्रचार

4. Press conferences and speeches, store openings, special events, newsletters, magazines and public service activities are examples 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, विशेष कार्यक्रम, समाचार पत्र, पत्रिकाएं, और सार्वजनिक सेवा गतिविधियां उन तरीकों के उदाहरण हैं जो खुदरा विक्रेताओं को बढ़ावा देते हैं :

- (1) जनसंपर्क (2) बिक्री संवर्धन
(3) हाई मार्कअप (4) द व्हील ऑफ रिटेलिंग कॉनसेप्ट

5. 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

6. 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 फ्रेश उदाहरण हैं :

- (1) विशेष स्टोर (2) डिपार्टमेंट स्टोर (3) कन्वेनिएस स्टोर (4) सुपरमार्केट

7. 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
(3) Warehousing (4) Financing

किस थोक व्यापारी का चैनल 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

8. 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 चैनल 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

9. 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/(A)

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

10. 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 बारे 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

11. Wal-Mart attracts consumers of all demographic, psychographic and geographic segments with many varieties and prices. This depicts

- (1) positioning (2) a change in target market
(3) trading up (4) retail convergence

वाल-मार्ट कई किस्मों और कीमतों के साथ सभी जनसांख्यिकीय, मनोवैज्ञानिक और भौगोलिक क्षेत्रों के उपभोक्ताओं को आकर्षित करता है। इसमें दर्शाया गया है

- (1) स्थिति (2) लक्ष्य बाजार में बदलाव
(3) ट्रेडिंग करना (4) खुदरा कन्वर्जेंस

12. To change your store's atmosphere, you may change the store's

- (1) lighting (2) scent
(3) overhead music (4) All of the above

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

13. are two or more outlets that are commonly owned and controlled.

- (1) Chain stores (2) Convenience stores
(3) Off-price retailers (4) Independent off-price retailers

..... दो या अधिक आउटलेट हैं जो आमतौर पर स्वामित्व और नियंत्रित होते हैं।

- (1) चेन स्टोर (2) कन्वेनियंस स्टोर
(3) बंद-मूल्य खुदरा विक्रेताओं (4) स्वतंत्र बंद-मूल्य विक्रेताओं

94497/(A)

P. T. O.

14. 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
(3) स्वतंत्र बंद-मूल्य खुदरा विक्रेताओं (4) वेयरहाउस क्लब

15. 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

16. Merchandising are corporations that combine several different retailing forms under central ownership.

- (1) conglomerates (2) agents (3) brokers (4) franchise

मर्केडाइजिंग कॉर्पोरेशन हैं जो केंद्रीय स्वामित्व के तहत कई अलग-अलग खुदरा विक्री रूपों को मिलाते हैं।

- (1) कंगलोमेरेट्स (2) एजेंट (3) दलाल (4) फ्रेंचाइजी

17. 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, 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

18. Too many retailers fail because they try to have "something for everyone" and end up satisfying no market well. Successful retailers their target markets well and position themselves strongly.

- (1) increase (2) franchise (3) wholesale (4) define

94497/(A)

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

19. 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 सोम्वर। 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

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.

निम्नलिखित में से कौन कंसोलिडेशन वेयरहाउसिंग 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 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
(3) व्यापारी स्टोर (4) डिसकाउंट स्टोर

94497/(A)

P. T. O.

22. 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) एसोर्टमेंट प्लान
- (3) खरीद के लिए खुला सिस्टम
- (4) व्यापार मैनेजमेंट

23. 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 मल्टीप्लाईड
- (3) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा ऐडेड
- (4) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा सबट्रैक्टेड

24. 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

25. 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

94497/(A)

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 है :

- (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)

P. T. O.

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 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।

32. 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) विकेंद्रीयकरण (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 टाइम (2) ऑर्डर प्वाइंट
 - (3) लीड प्वाइंट (4) लीड टाइम

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)

P. T. O.

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

श्रुंकेज है :

- (1) कर्मचारियों या ग्राहकों द्वारा खरीदारी करने से उत्पन्न होने वाली इन्वेंटरी में कमी
- (2) मर्चेडाइज 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 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 पूरा करते समय सही माल की सही मात्रा को सही समय पर देने का प्रयास करता है :

- (1) आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन
- (2) वर्गीकरण योजना
- (3) श्रेणी प्रबंधन
- (4) मर्चेडाइज प्रबंधन

40. 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) मर्चेडाइज बजट प्लान या स्टेपल मर्चेडाइज 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/(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.

- (1) distributor
- (2) jobber
- (3) retailer
- (4) vendor

..... एक वह है जिसका व्यवसाय मुख्य रूप से खुदरा बिक्री से आता है।

- (1) वितरक
- (2) दलाल
- (3) फुटकर विक्रेता
- (4) विक्रेता

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 वर्गीकृत 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 चौड़ाई और गहराई
- (4) सापेक्ष मूल्य 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)

P. T. O.

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

46. 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 खुदरा विपणन निर्णयों में से किसका हिस्सा है ?

- (1) टारगेट मार्केट डिसेीजन (2) उत्पाद वर्गीकरण और सर्विस डिसेीजन
(3) प्राइसिंग डिसेीजन (4) प्रमोशन डिसेीजन

47. 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।

- (1) स्थान (2) मूल्य प्रणाली (3) संवर्धन प्रणाली (4) स्टोर पर्सनल

48. 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

49. 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) कन्वेनिएस स्टोर
(3) स्पेशियल्टी स्टोर (4) डिपार्टमेंट स्टोर

50. 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) कन्वेनिएस स्टोर
(3) शॉपिंग गुड स्टोर (4) डिपार्टमेंट स्टोर

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) _____****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/(B)

1. Wal-Mart attracts consumers of all demographic, psychographic and geographic segments with many varieties and prices. This depicts
 (1) positioning (2) a change in target market
 (3) trading up (4) retail convergence
 वाल-मार्ट कई किस्मों और कीमतों के साथ सभी जनसांख्यिकीय, मनोवैज्ञानिक और भौगोलिक क्षेत्रों के उपभोक्ताओं को आकर्षित करता है। इसमें दर्शाया गया है
।
 (1) स्थिति (2) लक्ष्य बाजार में बदलाव
 (3) ट्रेडिंग करना (4) खुदरा कन्वर्जेंस
2. To change your store's atmosphere, you may change the store's
 (1) lighting (2) scent
 (3) overhead music (4) All of the above
 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
3. are two or more outlets that are commonly owned and controlled.
 (1) Chain stores (2) Convenience stores
 (3) Off-price retailers (4) Independent off - price retailers
 दो या अधिक आउटलेट हैं जो आमतौर पर स्वामित्व और नियंत्रित होते हैं।
 (1) चेन स्टोर (2) कन्वेनियंस स्टोर
 (3) बंद-मूल्य खुदरा विक्रेताओं (4) स्वतंत्र बंद-मूल्य विक्रेताओं
4. 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
 (3) स्वतंत्र बंद-मूल्य खुदरा विक्रेताओं (4) वेयरहाउस क्लब
5. 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

6. Merchandising are corporations that combine several different retailing forms under central ownership.
 (1) conglomerates (2) agents (3) brokers (4) franchise
 मर्केडाइजिंग कॉर्पोरेशन हैं जो केंद्रीय स्वामित्व के तहत कई अलग-अलग खुदरा विक्री रूपों को मिलाते हैं।
 (1) कंगलोमेरेट्स (2) एजेंट (3) दलाल (4) फ्रेंचाइजी
7. 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, 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
8. Too many retailers fail because they try to have "something for everyone" and end up satisfying no market well. Successful retailers their target markets well and position themselves strongly.
 (1) increase (2) franchise (3) wholesale (4) define
 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
9. 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 सोम्वर। 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 वेयरहाउसिंग 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 शृंखला 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) डिसकाउंट 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 जबकि वो हो रहे हैं :
 (1) कैटेगरी सिस्टम (2) एसोर्टमेंट 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 मल्टीप्लाईड
- (3) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा ऐडेड
- (4) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा सबट्रैक्टेड

14. 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

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 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

16. 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

17. 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

18. 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 है :

- (1) माल की कैटेगरी
- (2) मौसमी माल
- (3) फेड माल
- (4) स्टेपल माल

19. 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

20. 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

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.

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।

22. 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

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 :

- (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 टाइम (2) ऑर्डर प्वाइंट
- (3) लीड टाइम (4) लीड टाइम

25. 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

94497/(B)

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 डॉकिंग 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 सकता
- (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

श्रुंकेज 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) मर्चेंडाइज प्रबंधन

30. 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

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

33. A is someone whose business comes primarily from retailing.

- (1) distributor (2) jobber (3) retailer (4) vendor

..... एक वह है जिसका व्यवसाय मुख्य रूप से खुदरा बिक्री से आता है।

- (1) वितरक (2) दलाल (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 (2) सेवा की राशि की पेशकश की
(3) उत्पाद लाइनों की चौड़ाई और गहराई (4) सापेक्ष मूल्य वसूला गया

35. 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-merchandise

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 ?

- (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 खुदरा विपणन निर्णयों में से किसका हिस्सा है ?

- (1) टारगेट मार्केट डिज़ीजन (2) उत्पाद वर्गीकरण और सर्विस डिज़ीजन
(3) प्राइसिंग डिज़ीजन (4) प्रमोशन डिज़ीजन

37. 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।

- (1) स्थान (2) मूल्य प्रणाली (3) संवर्धन प्रणाली (4) स्टोर पर्सनल

38. 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
39. 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) कन्वेनिंस स्टोर
 (3) स्पेशियल्टी स्टोर (4) डिपार्टमेंट स्टोर
40. 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) कन्वेनिंस स्टोर
 (3) शॉपिंग गुड स्टोर (4) डिपार्टमेंट स्टोर
41. 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
42. Vishal Mega Mart carries goods in larger 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 ले जाता है, यह इस स्टोर को अन्य दुकानों से की अनुमति देता है।
 (1) बी ऑफ प्राइसेज (2) स्वयं को अलग करना
 (3) फ्रेंचाइजी (4) खुदरा

43. may include in-store demonstrations, displays, contests and visiting celebrities.
 (1) Franchises (2) Sales promotions
 (3) Agent promotions (4) Publicity
- में शामिल हो सकते हैं - स्टोर प्रदर्शन, प्रदर्शन, प्रतियोगिता और आने वाली हस्तियां।
 (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 examples 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, विशेष कार्यक्रम, समाचार पत्र, पत्रिकाएं, और सार्वजनिक सेवा गतिविधियां उन तरीकों के उदाहरण हैं जो खुदरा विक्रेताओं को बढ़ावा देते हैं :
 (1) जनसंपर्क (2) बिक्री संवर्धन
 (3) हाई मार्कअप (4) द व्हील ऑफ रिटेलिंग कॉनसेप्ट
45. 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
46. 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 फ्रेश उदाहरण हैं :
 (1) विशेष स्टोर (2) डिपार्टमेंट स्टोर (3) कन्वेनिंस स्टोर (4) सुपरमार्केट
47. 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
 (3) Warehousing (4) Financing

किस थोक व्यापारी का चैनल 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 |

48. 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 चैनल 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 |

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 बारे 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 : 50****Roll No. (in figures) _____ (in words) _____****Name of Exam.Centre _____ Centre Code _____****Date of Examination : _____****(Signature of the Candidate)****(Signature of the Invigilator)****CANDIDATES MUST READ THE FOLLOWING INFORMATION/INSTRUCTIONS BEFORE STARTING THE QUESTION PAPER.**

1. **Attempt any 40 questions.**
2. The candidates must return the Question booklet as well as OMR answer-sheet to the Invigilator concerned before leaving the Examination Hall, failing which a case of use of unfair-means/misbehaviour will be registered against him/her, in addition to lodging of an FIR with the police. Further the answer-sheet of such a candidate will not be evaluated.
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) डिसकाउंट स्टोर |

2. 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) एसोर्टमेंट प्लान |
| (3) खरीद के लिए खुला 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

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 मल्टीप्लाईड
- (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 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

6. 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

7. 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

8. 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 है :

- (1) माल की कैटेगरी
- (2) मौसमी माल
- (3) फेड माल
- (4) स्टेपल माल

9. 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

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 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।

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 बढ़ाने में सक्षम बनाता है :
- (1) केन्द्रीयकरण
 - (2) विकेंद्रीकरण
 - (3) विशेषज्ञता
 - (4) सशक्तिकरण

94497/(C)

P. T. O.

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.

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।

14. 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 टाइम
- (2) ऑर्डर प्वाइंट
- (3) लीड प्वाइंट
- (4) लीड टाइम

15. 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 डॉकिंग 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/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

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

श्रुंकेज है :

- (1) कर्मचारियों या ग्राहकों द्वारा खरीदारी करने से उत्पन्न होने वाली इन्वेंटरी में कमी
- (2) मर्चेडाइज 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 पूरा करते समय सही माल की सही मात्रा को सही समय पर देने का प्रयास करता है :

- (1) आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन
- (2) वर्गीकरण योजना
- (3) श्रेणी प्रबंधन
- (4) मर्चेडाइज 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) मर्चेडाइज बजट प्लान या स्टेपल मर्चेडाइज 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)

P. T. O.

21. 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

22. 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

23. A is someone whose business comes primarily from retailing.

- (1) distributor (2) jobber (3) retailer (4) vendor

..... एक वह है जिसका व्यवसाय मुख्य रूप से खुदरा बिक्री से आता है।

- (1) वितरक (2) दलाल (3) फुटकर विक्रेता (4) विक्रेता

24. 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 (2) सेवा की राशि की पेशकश की
(3) उत्पाद लाइनों की चौड़ाई और गहराई (4) सापेक्ष मूल्य वसूला गया

25. 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/(C)

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

26. 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 खुदरा विपणन निर्णयों में से किसका हिस्सा है ?

- (1) टारगेट मार्केट डिसेज़न (2) उत्पाद वर्गीकरण और सर्विस डिसेज़न
(3) प्राइसिंग डिसेज़न (4) प्रमोशन डिसेज़न

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।

- (1) स्थान (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 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) कन्वेनिंस 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) कन्वेनिंस स्टोर
(3) शॉपिंग गुड स्टोर (4) डिपार्टमेंट स्टोर

94497/(C)

P. T. O.

31. 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
32. Vishal Mega Mart carries goods in larger 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 ले जाता है, यह इस स्टोर को अन्य दुकानों से की अनुमति देता है।
- (1) बी ऑफ प्राइसेज (2) स्वयं को अलग करना
(3) फ्रेंचाइजी (4) खुदरा
33. may include in-store demonstrations, displays, contests and visiting celebrities.
- (1) Franchises (2) Sales promotions
(3) Agent promotions (4) Publicity
- में शामिल हो सकते हैं - स्टोर प्रदर्शन, प्रदर्शन, प्रतियोगिता और आने वाली हस्तियां।
- (1) फ्रेंचाइजी (2) बिक्री संवर्धन (3) एजेंट पदोन्नति (4) प्रचार
34. Press conferences and speeches, store openings, special events, newsletters, magazines and public service activities are examples 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, विशेष कार्यक्रम, समाचार पत्र, पत्रिकाएं, और सार्वजनिक सेवा गतिविधियां उन तरीकों के उदाहरण हैं जो खुदरा विक्रेताओं को बढ़ावा देते हैं :
- (1) जनसंपर्क (2) बिक्री संवर्धन
(3) हाई मार्कअप (4) द व्हील ऑफ रिटेलिंग कॉन्सेप्ट

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 फ्रेश उदाहरण हैं :
- (1) विशेष स्टोर (2) डिपार्टमेंट स्टोर (3) कन्वेनिएस स्टोर (4) सुपरमार्केट
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
(3) Warehousing (4) Financing
- किस थोक व्यापारी का चैनल 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 चैनल 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)

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

निम्नलिखित में से कौन दुकानदारों के बारे 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

41. Wal-Mart attracts consumers of all demographic, psychographic and geographic segments with many varieties and prices. This depicts

- (1) positioning (2) a change in target market
(3) trading up (4) retail convergence

वाल-मार्ट कई किस्मों और कीमतों के साथ सभी जनसांख्यिकीय, मनोवैज्ञानिक और भौगोलिक क्षेत्रों के उपभोक्ताओं को आकर्षित करता है। इसमें दर्शाया गया है

- (1) स्थिति (2) लक्ष्य बाजार में बदलाव
(3) ट्रेडिंग करना (4) खुदरा कन्वर्जेंस

42. To change your store's atmosphere, you may change the store's

- (1) lighting (2) scent
(3) overhead music (4) All of the above

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

43. are two or more outlets that are commonly owned and controlled.

- (1) Chain stores (2) Convenience stores
(3) Off-price retailers (4) Independent off-price retailers

..... दो या अधिक आउटलेट हैं जो आमतौर पर स्वामित्व और नियंत्रित होते हैं।

- (1) चेन स्टोर (2) कन्वेनियंस स्टोर
(3) बंद-मूल्य खुदरा विक्रेताओं (4) स्वतंत्र बंद-मूल्य 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
(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

मर्केडाइजिंग 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, 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

48. Too many retailers fail because they try to have "something for everyone" and end up satisfying no market well. Successful retailers their target markets well and position themselves strongly.

- (1) increase (2) franchise (3) wholesale (4) define

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 सोम्वर। 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 वेयरहाउसिंग 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।

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) _____

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/(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।

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 टाइम (2) ऑर्डर प्वाइंट
(3) लीड प्वाइंट (4) लीड टाइम
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 डॉकिंग 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

श्रृंखला 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 पूरा करते समय सही माल की सही मात्रा को सही समय पर देने का प्रयास करता है :
- (1) आपूर्ति श्रृंखला 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 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

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

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

13. A is someone whose business comes primarily from retailing.

- (1) distributor (2) jobber (3) retailer (4) vendor

..... एक वह है जिसका व्यवसाय मुख्य रूप से खुदरा बिक्री से आता है।

- (1) वितरक (2) दलाल (3) फुटकर विक्रेता (4) विक्रेता

14. 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 (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 (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

16. 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 खुदरा विपणन निर्णयों में से किसका हिस्सा है ?

- (1) टारगेट मार्केट डिसेज़न (2) उत्पाद वर्गीकरण और सर्विस डिसेज़न
(3) प्राइसिंग डिसेज़न (4) प्रमोशन डिसेज़न

17. 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।

- (1) स्थान (2) मूल्य प्रणाली (3) संवर्धन प्रणाली (4) स्टोर पर्सनल

18. 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

19. 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) कन्वेनिएस स्टोर
(3) स्पेशियल्टी स्टोर (4) डिपार्टमेंट स्टोर

20. 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) कन्वेनिएस स्टोर
(3) शॉपिंग गुड स्टोर (4) डिपार्टमेंट स्टोर

21. 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

22. Vishal Mega Mart carries goods in larger 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 ले जाता है, यह इस स्टोर को अन्य दुकानों से की अनुमति देता है।
 (1) बी ऑफ प्राइसेज (2) स्वयं को अलग करना
 (3) फ्रेंचाइजी (4) खुदरा
23. may include in-store demonstrations, displays, contests and visiting celebrities.
 (1) Franchises (2) Sales promotions
 (3) Agent promotions (4) Publicity
 में शामिल हो सकते हैं - स्टोर प्रदर्शन, प्रदर्शन, प्रतियोगिता और आने वाली हस्तियां।
 (1) फ्रेंचाइजी (2) बिक्री संवर्धन (3) एजेंट पदोन्नति (4) प्रचार
24. Press conferences and speeches, store openings, special events, newsletters, magazines and public service activities are examples 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, विशेष कार्यक्रम, समाचार पत्र, पत्रिकाएं, और सार्वजनिक सेवा गतिविधियां उन तरीकों के उदाहरण हैं जो खुदरा विक्रेताओं को बढ़ावा देते हैं :
 (1) जनसंपर्क (2) बिक्री संवर्धन
 (3) हाई मार्कअप (4) द व्हील ऑफ रिटेलिंग कॉन्सेप्ट
25. 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

26. 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 फ्रेश उदाहरण हैं :
 (1) विशेष स्टोर (2) डिपार्टमेंट स्टोर (3) कन्वेनिएंस स्टोर (4) सुपरमार्केट
27. 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
 (3) Warehousing (4) Financing
 किस थोक व्यापारी का चैनल 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
28. 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 चैनल 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
29. 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
30. 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 बारे 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

31. Wal-Mart attracts consumers of all demographic, psychographic and geographic segments with many varieties and prices. This depicts

- (1) positioning
- (2) a change in target market
- (3) trading up
- (4) retail convergence

वाल-मार्ट कई किस्मों और कीमतों के साथ सभी जनसांख्यिकीय, मनोवैज्ञानिक और भौगोलिक क्षेत्रों के उपभोक्ताओं को आकर्षित करता है। इसमें दर्शाया गया है

- (1) स्थिति
- (2) लक्ष्य बाजार में बदलाव
- (3) ट्रेडिंग करना
- (4) खुदरा कन्वर्जेंस

32. To change your store's atmosphere, you may change the store's

- (1) lighting
- (2) scent
- (3) overhead music
- (4) All of the above

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

33. are two or more outlets that are commonly owned and controlled.

- (1) Chain stores
- (2) Convenience stores
- (3) Off-price retailers
- (4) Independent off-price retailers

..... दो या अधिक आउटलेट हैं जो आमतौर पर स्वामित्व और नियंत्रित होते हैं।

- (1) चेन स्टोर
- (2) कन्वेनियंस स्टोर
- (3) बंद-मूल्य खुदरा विक्रेताओं
- (4) स्वतंत्र बंद-मूल्य विक्रेताओं

34. 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
- (3) स्वतंत्र बंद-मूल्य खुदरा विक्रेताओं
- (4) वेयरहाउस क्लब

94497/(D)

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 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

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 और 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 their target markets well and position themselves strongly.

- (1) increase
- (2) franchise
- (3) wholesale
- (4) define

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

39. 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

94497/(D)

P. T. O.

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

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 वेयरहाउसिंग 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) डिसकाउंट 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) एसोर्टमेंट 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) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा मल्टीप्लाईड
 (3) खुदरा विक्रेता की बिक्री या लाभ कर्मचारियों की संख्या द्वारा ऐडेड
 (4) खुदरा 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

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 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 है :

- (1) माल की कैटेगरी (2) मौसमी माल
(3) फेड माल (4) स्टेपल माल

49. 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

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 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

94497

Revised

A

Subject Merchandising Planning & Buying
Set = ..

ANSWER - KEY

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

(Signature of the Paper-Setter)

G

Revised B
Merchandise buying & Planning

Subject BV RM 307

Set =

ANSWER - KEY

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

(Signature of the Paper-Setter)

Q

Revised

BVRM-307

Subject Merchandise buying

Planning

Set

C

ANSWER - KEY

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

(Signature of the Paper-Setter)

6a

94497

Revised

D

Subject Retail Mgt.

Set =

Merchandise Buying & Planning

ANSWER - KEY

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

(Signature of the Paper-Setter)

@