

SET – 4

Series : TYM/C

कोड नं. **88**
Code No.

रोल नं.

--	--	--	--	--	--	--

Roll No.

परीक्षार्थी कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।

Candidates must write the Code on the title page of the answer-book.

- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ 4 हैं ।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में 22 प्रश्न हैं ।
- कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें ।
- इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है । प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जाएगा । 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे ।
- Please check that this question paper contains 4 printed pages.
- Code number given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
- Please check that this question paper contains 22 questions.
- **Please write down the Serial Number of the question before attempting it.**
- 15 minute time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the students will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

फुटकर व्यापार की गतिकी

DYNAMICS OF RETAILING

निर्धारित समय : 2 घंटे

अधिकतम अंक : 50

Time allowed : 2 hours

Maximum Marks : 50

सामान्य निर्देश :

- (i) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।
- (ii) प्रश्न संख्या 1 – 8 तक बहुविकल्पीय प्रश्न हैं तथा प्रत्येक प्रश्न एक-एक अंक का है।
- (iii) प्रश्न संख्या 9 – 14 तक अति लघुउत्तरीय प्रश्न हैं तथा प्रत्येक प्रश्न दो-दो अंकों का है।
- (iv) प्रश्न संख्या 15 – 19 तक लघुउत्तरीय प्रश्न हैं तथा प्रत्येक प्रश्न तीन-तीन अंकों का है।
- (v) प्रश्न संख्या 20 – 22 तक दीर्घ उत्तरीय प्रश्न हैं तथा प्रत्येक प्रश्न पाँच-पाँच अंकों का है।

General Instructions :

- (i) All questions are compulsory.
- (ii) Question No. 1 to 8 are multiple choice questions and each question carry **one** mark.
- (iii) Question No. 9 to 14 are very short answer questions and each question carry **two** marks.
- (iv) Question No. 15 to 19 are short answer questions and each question carry **three** marks.
- (v) Question No. 20 to 22 are long answer questions and each question carry **five** marks.

खण्ड-क

SECTION - A

1. मोटे तौर पर ग्राहकों को इतने प्रकारों में बाँटा जा सकता है : 1
(अ) पाँच प्रकारों में (ब) दो प्रकारों में
(स) चार प्रकारों में (द) उपरोक्त में से कोई नहीं
Broadly customers can be divided into
(a) five kinds (b) two kinds
(c) four kinds (d) None of the above
2. पुरुष परिधान में निम्नलिखित उपवर्ग नहीं होता : 1
(अ) स्कर्टें (ब) कमीजें
(स) पैटें (द) पायजामें
In the men apparel the following subclass does not exist :
(a) Skirts (b) Shirts
(c) Pants (d) Pyjamas
3. निम्नलिखित एक सामान्य वस्तु खुदरा व्यापारी का प्रकार नहीं है : 1
(अ) छूट वाली दुकान (ब) विशिष्ट वस्तुओं वाली दुकान
(स) श्रेणी विशेषज्ञ (द) पब्लिक लिमिटेड कंपनी
Following is not a type of general merchandise retailers :
(a) Discount store (b) Speciality store
(c) Category specialist (d) Public limited company

4. आपातकालीन सेवाएँ उपलब्ध होनी चाहिए : 1
 (अ) 24 घंटे (ब) 24 × 7 दिन
 (स) कार्य के दिनों में (द) उपरोक्त सभी
 Emergency services should be available
 (a) 24 hours (b) 24 × 7 days
 (c) working days (d) All of the above
5. सीधे मंजिल तथा विकर्ण स्टोर अभिन्यास के मिश्रण को कहते हैं : 1
 (अ) मुक्त प्रवाह अभिन्यास (ब) ग्रिड अभिन्यास
 (स) रैक अभिन्यास (द) रीढ़ (स्पाइन) अभिन्यास
 The blend of straight floor and diagonal store layout is called
 (a) Free flow layout (b) Grid layout
 (c) Rack layout (d) Spine layout
6. सही बिलिंग इसके लिए सबसे अधिक महत्वपूर्ण है 1
 (अ) उपभोक्ता की संतुष्टि (ब) पुनर्विक्रेता की संतुष्टि
 (स) क्रेता की संतुष्टि (द) इनमें से कोई नहीं
 Billing accuracy is most important factor for
 (a) Customer satisfaction (b) Reseller satisfaction
 (c) Purchaser satisfaction (d) None of the above
7. व्यक्तिगत सुरक्षा गार्ड को यह भी कहा जाता है 1
 (अ) ब्लैक कैट (ब) बाउंसर
 (स) दोनों (अ) एवं (ब) (द) उपरोक्त से कोई नहीं
 Personal Security guards are also called
 (a) Black Cats (b) Bouncers
 (c) Both (a) and (b) (d) None of the above
8. अनौपचारिक सम्प्रेषण में सन्निहित है : 1
 (अ) मुस्कराना (ब) हाव-भाव से इंगित करना ।
 (स) उपरोक्त (अ) एवं (ब) (द) उपरोक्त में से कोई नहीं
 Informal communication involves
 (a) Smiling (b) Gesticulation
 (c) Both the above (d) None of the above

खण्ड-ख

SECTION - B

9. व्यक्तिगत साज-संवार (ग्रूमिंग) से आप क्या समझते हैं ? 2
 What do you mean by personal grooming ?
10. गैर-मौखिक सम्प्रेषण क्या होता है ? 2
 What is non-verbal communication ?

11. नियंत्रण कक्ष क्या होता है ? 2
What is a Control Room ?
12. खतरनाक वस्तुओं के विभिन्न प्रकार क्या हैं ? 2
What are different types of Hazardous material ?
13. दूरसंचार खुदरा बिलिंग को समझाइए । 2
Explain the term telecom retail billing.
14. कनिष्ठ वस्तुविक्रेता (जूनियर मर्चेन्डाइजर) के क्या कर्तव्य हैं ? 2
What are the duties of Junior Merchandiser ?

खण्ड-ग

SECTION - C

15. व्यवसायी महिलाओं के लिए प्रमुख सौंदर्य युक्तियों (ग्रूमिंग टिप्स) को समझाइए । 3
Explain major grooming tips for business women.
16. अधोमुखी सम्प्रेषण को परिभाषित कीजिए । संगठन में यह क्यों महत्वपूर्ण है ? 3
Define downward communication. Why is it important in an organization ?
17. निजी सुरक्षा गार्ड्स के लिए भारत में क्या संभावनाएँ हैं ? 3
What is the scope for Private Security guards in India ?
18. मानक संचालन प्रक्रिया (स्टैंडर्ड ऑपरेटिंग प्रोसिजर) का वर्णन कीजिए । 3
Describe standard operating procedure.
19. खुदरा बिक्री के महत्व के तीन बिंदुओं को लिखें । 3
Write three points of importance of retailing.

खण्ड-घ

SECTION - D

20. खुदरा एवं थोक बिलिंग के बीच के अन्तर लिखिए । 5
Write the difference between retail and wholesale billing.
21. खुदरा दुकान अभिन्यासों के विभिन्न स्वरूपों को समझाइए । 5
Explain the different forms of retail store layouts.
22. क्रय-विक्रय नियोजन (मर्चेन्डाइज प्लानिंग) के आधारभूत कार्य क्या हैं ? 5
What are the basic functions of merchandise planning ?