



DJJ-002-002406 Seat No. _____

M. Com. (Sem. IV) (CBCS) Examination

May / June - 2015

**Retailing & Distribution Management Group C
(Marketing) (Elective - V)**

Faculty Code : 002

Subject Code : 002406

Time : 2½ Hours]

[Total Marks : 70

1 MCQ : 20

(1) છૂટક વેચાણ માર્કેટિંગના 'પી' સાથે સંબંધિત છે.

- (અ) પ્રોડક્ટ (બ) ભૌતિક એવિડન્સ
(ક) પ્રક્રિયા (ડ) સ્થળ

(2) છૂટક વેચાણ એટલે

- (અ) ઉત્પાદકો પાસેથી પેદાશ ખરીદી મીડલમેનને વેચવું
(બ) અંતિમ ગ્રાહકને સામાન કે સેવાઓ વેચવી
(ક) ડીલર્સ પાસેથી ગુડ્સ અને સેવાઓ ખરીદી જથ્થાબંધ વેપારીઓને તે વેચવું.
(ડ) ઉપરોક્ત કોઈ નહીં

(3) નીચેનો કયો/યા વિકલ્પ રિટેલ વિકેતાના કાર્યો છે?

- (અ) જથ્થાનો ભંગ કરી છુટો પાડવો
(બ) ગ્રાહકોને પ્રોડક્ટ્સ અને સેવાઓનું મિશ્રણ પૂરું પાડવું
(ક) ઈન્વેન્ટરી હોલ કરવી
(ડ) ઉપરોક્ત તમામ

- (4) નીચેનો કયો વિકલ્પ એક છૂટક વિકેતાને વૃદ્ધિ વ્યૂહરચનાઓમાંનો એક નથી?
- (અ) રિટેલ ફોર્મેટ ડેવલપમેન્ટ
- (બ) બજારનું વિસ્તરણ
- (ક) વૈવિધ્યકરણ
- (ડ) બજારમાંથી મલાઈ તારવી ખાઈ જવી
- (5) રેમન્ડ (પાર્ક એવન્યુ) અને મ્યુઝિક વર્લ્ડ ના ઉદાહરણો છે.
- (અ) વિભાગીય સ્ટોર્સ (બ) ડિસ્કાઉન્ટ સ્ટોર્સ
- (ક) સ્પેશીયાલીટી સ્ટોર્સ (ડ) હાયપર માર્કેટ્સ
- (6) સહકારી મંડળી સીવાયનું એક સંગઠન જેની દસ કે તેથી વધુ શાખાઓ હોય તે તરીકે વ્યાખ્યાયિત થયેલ છે.
- (અ) સ્વતંત્ર વેપારી
- (બ) રિટેલ ચેઇન સ્ટોર્સ
- (ક) ડિસ્કાઉન્ટ સ્ટોર્સ
- (ડ) સ્પેશીયાલીટી દુકાન
- (7) નીચેનો કયો વિકલ્પ નોન સ્ટોર રીટેલિંગનું એક ઉદાહરણ નથી?
- (અ) મેલ ઓર્ડર (બ) ડાયરેક્ટ વેચાણ
- (ક) ઓટોમેટિક વેન્ડિંગ (ડ) ફ્રેન્ચાઇઝિંગ
- (8) નીચેનો કયો વિકલ્પ ટ્રેડ એરિયા એનાલિસિસની પદ્ધતિ છે?
- (અ) ચેકલિસ્ટનો ઉપયોગ કરવો
- (બ) સેન્સસડેટાનો ઉપયોગ કરવો
- (ક) ખરીદશક્તિનો સર્વે
- (ડ) ઉપરોક્ત તમામ

(9) છૂટક વેચાણની પરિભાષામાં એક સ્ટોર/ દુકાનના શ્રેષ્ઠ લોકેશન / જગ્યાને
..... તરીકે ઓળખાય છે.

- (અ) પચાસ ટકા લોકેશન (બ) સો ટકા લોકેશન
(ક) આદર્શ લોકેશન (ડ) ઉપરોક્ત કોઈ નહીં

(10) નીચેનો કયો વિકલ્પ દુકાનની બહારી ડિઝાઇનના નિર્ણયોમાંનો એક નથી?

- (અ) માળ અને ગાલીચો (બ) ચિહ્નો
(ક) બારીઓ (ડ) પ્રવેશદ્વારો

(11) દરેક સ્ટોરનો એક દેખાવ હોય છે તથા તેની ભૌતિક ગોઠવણ, રંગો, સંગીત,
સુગંધ જેવા અવયવો પણ હોય છે. આ કથન એક દુકાન / સ્ટોરના
..... ના ઘટકને વર્ણવે છે.

- (અ) લેઆઉટ (બ) સંક્રમણ ઝોન
(ક) વાતાવરણ (ડ) બ્રાન્ડ

(12) ઈઆરપી માટે વપરાય છે.

- (અ) ઈન્ટીટી રેકોર્ડ પ્લાનિંગ
(બ) એન્ટરપ્રાઇઝ રિસોર્સ પ્લાનિંગ
(ક) ઈવનીંગ રેકોર્ડ પ્લાન
(ડ) ઈમર્જન્સી રિસોર્સ પ્લાનિંગ

(13) નીચેનો કયો વિકલ્પ રિટેલ સંગઠનના માળખાનો એક પ્રકાર નથી?

- (અ) લક્ષ્ય માળખું
(બ) ભૌગોલિક વિસ્તાર માળખું
(ક) કાર્યલક્ષી માળખું
(ડ) પેદાશ માળખું

(14) નીચેનો કયો વિકલ્પ એક અસરકારક રિટેલ ખરીદદારના આવશ્યક લક્ષણોમાંનો એક નથી ?

- (અ) લાયકાત (બ) પ્રોડક્ટ વિશેનું જ્ઞાન
(ક) વિશ્લેષણાત્મક શ્રેષ્ઠતા (ડ) સખતાઈ

(15) નીચેનો કયો વિકલ્પ છૂટક વેપારીના માલના સ્ત્રોત/તો છે?

- (અ) ઉત્પાદકો (બ) આયાતકારો
(ક) એજન્ટો (ડ) ઉપરોક્ત તમામ

(16) ઈડીએલપી માટે વપરાય છે.

- (અ) એવર ૩ લો
(બ) એક્સીડીગલી ડ્રોપ લો પ્રાઈસીંગ
(ક) એવરી ૩ લાઈટ પ્રાઈસીંગ
(ડ) એવરી ૩ લો પ્રાઈસીંગ

(17) નીચેનો કયો વિકલ્પ છૂટક માલના નિયંત્રણની એક પદ્ધતિ નથી?

- (અ) યુનિટ સ્ટોક નિયંત્રણ
(બ) નાણાકીય સ્ટોક નિયંત્રણ
(ક) પ્રીમિયમ સ્ટોક નિયંત્રણ
(ડ) સંયોજિત સ્ટોક નિયંત્રણ

(18) નીચેનો કયો વિકલ્પ છૂટક વેપારમાં પ્રાઈસીંગની ટેકટિક્સમાંનો એક નથી?

- (અ) ઓડ ઈવન પ્રાઈસીંગ (બ) કૂપન્સ
(ક) વળતર (ડ) માર્કઅપ પ્રાઈસીંગ

(19) મલ્ટી લેવલ માર્કેટિંગ નું એક સ્વરૂપ છે.

- (અ) સ્ટોર રીટેલિંગ
- (બ) દુકાન વગરનું છૂટક વેચાણ
- (ક) જથ્થાબંધ વેપાર
- (ડ) ઉપરોક્ત કોઈ નહીં

(20) નીચેનો કયો વિકલ્પ એક રીટેઈલ દુકાનના મેનેજરના મુખ્ય કાર્યોમાંનો એક નથી?

- (અ) કસ્ટમર રિલેશનશિપ મેનેજમેન્ટ
- (બ) સ્ટોર છબી ડેવલપમેન્ટ
- (ક) મેન્યુફેક્ચરિંગ
- (ડ) વૈકલ્પિક સ્ટ્રેટજી ડેવલપમેન્ટ

2 છૂટક વેપારની વ્યાખ્યા આપી એક છૂટક વિકેતાના કાર્યો અને ભારતીય 12
અર્થતંત્રમાં છૂટક વેચાણનું મહત્ત્વ સમજાવો.

અથવા

2 ડિસ્કાઉન્ટ સ્ટોર્સ અને વિભાગીય સ્ટોર્સ વચ્ચેનો તફાવત સ્પષ્ટ કરો અને મલ્ટીયલ 12
ચેઈન સ્ટોર્સના લક્ષણો સમજાવો.

3 જનરેટર સ્ટોર્સ દ્વારા તમે શું સમજો છો? એક સુપરમાર્કેટ માટે કયા પ્રકારના 12
જનરેટર સ્ટોર યોગ્ય ગણાય?

અથવા

3 એક પ્રદેશ/માર્કેટ વિસ્તાર અને ટ્રેડ એરિયાની પસંદગીને અસર કરતાં પરિબળો 12
સમજાવો તથા એક સો ટકા લોકેશનના લક્ષણો સ્પષ્ટ કરો.

4 એક દુકાનના લેઆઉટની ડિઝાઇન માટે કયા મુદ્દાઓ ધ્યાનમાં રાખવામાં 13
આવે છે?

અથવા

4 (અ) માર્કેટિંગ અભિવૃદ્ધિના સાધન તરીકે પ્રદર્શન/દિખાવનું(સ્ટોરના) મહત્ત્વ 6
વર્ણવો.

(બ) એક સ્ટોર/દુકાનની છબી સુધારવાની પદ્ધતિઓ વર્ણવો. 7

5 દુકાનના સામાનના નિયંત્રણની પદ્ધતિઓનું મહત્ત્વ અને તેને અસર કરતાં 13
પરિબળો સમજાવો.

અથવા

5 એક રિટેઇલ દુકાનના માળખાની ડિઝાઇનને અસર કરતાં પરિબળો સમજાવો. 13

- (5) Raymond (Park Avenue) and Music World are examples of _____.
- (A) Departmental Stores (B) Discount Stores
(C) Specialty Stores (D) Hyper Markets
- (6) An organization (other than a co-operative_ with ten or more branches is defined as _____.
- (A) Independent Trader
(B) Retail Chain Stores
(C) Discount Store
(D) Specialty Store
- (7) Which of the following is not an example of Non-Store Retailing ?
- (A) Mail Order (B) Direct Selling
(C) Automatic Vending (D) Franchising
- (8) Which of the following are methods of Trade Area Analysis ?
- (A) Using Checklist
(B) Using Census Data
(C) Survey of Buying Power
(D) All of the above
- (9) In retailing terminology, the best location for a particular kind of store is known as
- (A) Fifty Percent Location
(B) Hundred Percent Location
(C) Ideal Location
(D) None of the above

- (10) Which of the following is not a Store Exterior Design Decision ?
- (A) Floors and Carpeting
 - (B) Signs
 - (C) Windows
 - (D) Entrances
- (11) Every store has a “look” a physical layout, its “colours”, sounds, and even its “scent’. These elements constitute a store’s _____.
- (A) Layout
 - (B) Transition zone
 - (C) Atmosphere
 - (D) Brands
- (12) ERP stands for
- (A) Entity Record Planning
 - (B) Enterprise Resource Planning
 - (C) Evening Record Plan
 - (D) Emergency Resource Planning
- (13) Which of the following is not a type of Retail Organization Structure ?
- (A) Target Structure
 - (B) Geographical Area Structure
 - (C) Functional Structure
 - (D) Product Structure

- (14) Which of the following is not an essential attribute of an effective retail buyer ?
- (A) Qualification
 - (B) Product Knowledge
 - (C) Analytical Excellence
 - (D) Rigidity
- (15) Which of the following is/are Sources of Retail Merchandise ?
- (A) Manufacturers
 - (B) Importers
 - (C) Agents
 - (D) All of the above
- (16) EDLP stands for :
- (A) Ever Day Low Pricing
 - (B) Exceedingly Drop Low Pricing
 - (C) Every Day Light Pricing
 - (D) Every Day Low Pricing
- (17) Which of the following is not a method of Merchandise Control ?
- (A) Unit Stock Control
 - (B) Financial Stock Control
 - (C) Premium Stock Control
 - (D) Combination Control
- (18) Which of the following is not one of the Pricing Tactics in Retailing ?
- (A) Odd/Even Pricing
 - (B) Coupons
 - (C) Rebates
 - (D) Mark Up Pricing

(19) Multi-Level Marketing is a form of :

- (A) Store-Retailing
- (B) Non-Store Retailing
- (C) Wholesaling
- (D) None of the above

(20) Which of the following is not a major function of a Retail Store Manager ?

- (A) Customer Relationship Management
- (B) Store Image Development
- (C) Manufacturing
- (D) Alternate Strategy Development

2 Define Retailing and explain the functions of a retailer and the importance of retailing in the Indian Economy. **12**

OR

2 Differentiate between Discount Stores and Departmental Stores and describe the features of Multiple Chain Stores. **12**

3 What do you understand by Generator Stores ? What type of Generator Store will be suitable for a super market ? **12**

OR

3 Explain the factors affecting the selection of a Region/Market Area and Trade Area. Also explain the features of a 100% location. **12**

4 What are the key considerations for designing a store layout. **13**

OR

4 (a) Describe the importance of display as a Promotional Tool. **6**

(b) Demonstrate the methods of improving the store's image. **7**

5 Explain the importance and factors affecting and methods of Store Merchandise Control. **13**

OR

5 Explain the factors affecting the designing an organization structure of a Retail Store. **13**
