



US – 460

**II Semester B.Com. Examination, May 2017
(CBCS) (2014 – 15 and Onwards)
(Fresh + Repeaters)
COMMERCE
Paper – 2.4 : Retail Management**

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

Instruction : Answer should be written either in *English* or *Kannada*.

SECTION – A

(5×2=10)

Answer **any 5** questions. **Each** sub-question carries **2** marks.

1. a) What is Retail Life Cycle ?
b) Who are Initiator and Disposer ?
c) Name any four techniques for inventory control.
d) What is Retail Store ?
e) Define supply chain management.
f) Write the meaning of Man Power Planning.
g) Expand RFID and EAS.

SECTION – B

(3×6=18)

Answer **any 3** of the following. **Each** question carries **6** marks.

2. Write a note on functions of retailer.
3. Briefly explain the importance of customer service.
4. Briefly discuss the importance of category management.
5. Briefly explain any six types of pricing in retailing.
6. What are the advantages and disadvantages of Electronic Data Interchange (EDI) ?

P.T.O.



SECTION – C

(3×14=42)

Answer **any 3** of the following. **Each** question carries **14** marks.

7. Explain the different theories of retailing.
8. Discuss the factors influencing consumer shopping behaviour.
9. Write a note on :
 - a) Market Area Analysis
 - b) Trade Area Analysis
 - c) Site Evaluation.
10. Explain the sources of recruitment.
11. Explain the Social and Ethical issues in retailing.

ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

ವಿಭಾಗ - ಎ

(5×2=10)

ಯಾವುದಾದರೂ 5 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರಶ್ನೆ ಒಂದಕ್ಕೆ 2 ಅಂಕಗಳು.

1. a) ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಜೀವನ ಚಕ್ರ ಎಂದರೇನು ?
- b) ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವವನು ಮತ್ತು ಪೂರೈಸುವವನು ಯಾರು ?
- c) ದಾಸ್ತಾನು ನಿಯಂತ್ರಣದ ನಾಲ್ಕು ವಿಧಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ.
- d) ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಮಳಿಗೆ ಎಂದರೇನು ?
- e) ಪೂರೈಕೆ ಸರಪಳಿ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.
- f) ಮಾನವ ಶಕ್ತಿ ಯೋಜನೆ ಎಂದರೇನು ?
- g) RFID ಮತ್ತು EAS ನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.



MS - 422

**II Semester B.Com. Examination, May 2016
(CBCS) (Fresh + Repeaters) (2014-15 and Onwards)
COMMERCE**

Paper - 2.4 : Retail Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

Instruction : Answers should be either in **English or Kannada.**

SECTION - A

ವಿಭಾಗ - ಎ

Answer any 5 sub-questions. Each sub-question carries 2 marks.

(5×2=10)

ಯಾವುದಾದರೂ 5 ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಗೂ 2 ಅಂಕಗಳು.

1. a) What is 'business plan' ?
'ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆ' ಎಂದರೇನು ?
- b) Give the meaning of 'cross merchandising'.
'ಅಡ್ಡ-ಮಾರಾಟದ' ಅರ್ಥವನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- c) What is mark-down pricing ?
ಕೀಳು ಬೆಲೆ ಎಂದರೇನು ?
- d) What is FDI ?
FDI ಎಂದರೇನು ?
- e) What is 'Online retailing' ?
'ಆಂತರ್ಜಾಲ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ' ಎಂದರೇನು ?
- f) State any four types of retail stores.
ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯಾವುದಾದರೂ ನಾಲ್ಕು ವಿಧಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
- g) State any two merits of direct selling.
ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಮಾರಾಟದ ಎರಡು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

SECTION - B

ವಿಭಾಗ - ಬಿ

Answer any 3 questions. Each question carries 6 marks.

(3×6=18)

ಯಾವುದಾದರೂ 3 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 6 ಅಂಕಗಳು.

2. What is tele-marketing ? State its advantages.
ತಂತ್ರ-ವಿಕ್ರಯ ಎಂದರೇನು ? ಅದರ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
3. Briefly explain the role of coupons in retail marketing.
ಚಿಲ್ಲರೆ ವಿಕ್ರಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರಮಾಣ ಚೀಟಿಗಳ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

P.T.O.



4. Enumerate the role of media in retail promotion.
ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಉತ್ತೇಜನ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಮಾಧ್ಯಮದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಪಟ್ಟೀಕರಿಸಿ.
5. What are the features of good stores layout for retail shop ?
ಉತ್ತಮ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಮಳಿಗೆ ವಿನ್ಯಾಸದ ಲಕ್ಷಣಗಳಾವುವು ?
6. Briefly explain the code of ethics for retail industry.
ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಉದ್ಯಮದ ನೀತಿಸಂಹಿತೆಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಬರೆಯಿರಿ.

SECTION - C

ವಿಭಾಗ - ಸಿ

Answer any 3 questions. Each question carries 14 marks.

(3×14=42)

ಯಾವುದಾದರೂ 3 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 14 ಅಂಕಗಳು.

7. Explain various phases of retail life cycle with suitable remedies.
ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ಪರಿಹಾರಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿವರಿಸಿ.
8. What are the steps involved in retail planning process ? Explain.
ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಯೋಜನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳಾವುವು ? ವಿವರಿಸಿ.
9. a) State the factors influencing price sensitivity.
ಬೆಲೆ ಸೂಕ್ಷ್ಮತೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳಾವುವು ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
b) Explain the importance of logistics in retail business.
ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಸಾಗಾಣಿಕೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
10. Explain the techniques and benefits of trade area analysis.
ವ್ಯಾಪಾರ ಸ್ಥಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯ ತಂತ್ರಾಂಶಗಳು ಹಾಗೂ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
11. Write a note on :
ಕೆಳಗಿನವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ:
a) E-retailing
ಇ-ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ
b) Departmental Store.
ವಿಭಾಗೀಯ ಮಾರಾಟ ಮಳಿಗೆ.



SA – 744

II Semester B.Com. Examination, April/May 2015
(CBCS) (Fresh) (2014-15 and Onwards)
COMMERCE
Paper – 2.4 : Retail Management

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

Instruction : Answer should be written either in *English* or *Kannada*.

SECTION – A

Answer **any 5** questions. **Each** sub-question carries **2** marks. **(5×2=10)**

1. a) What is departmental stores ?
b) Define retailing.
c) What is meant by consumer motivation ?
d) What is warehouse ?
e) What is retail marketing mix ?
f) What is e-commerce ?
g) What do you mean by electronic shelf label ?

SECTION – B

Answer **any 3** of the following. **Each** question carries **6** marks. **(3×6=18)**

2. Explain the different types of retailing.
3. Explain briefly the buying decision process.
4. What are the advantages and disadvantages of value based pricing ?
5. Describe the components of visual merchandising.
6. Explain ethical issues in retailing.

SECTION – C

Answer **any 3** of the following. **Each** question carries **14** marks. **(3×14=42)**

7. Explain the various factors influencing retail business in India.
8. What is stores layout ? Explain the important types of stores layout.
9. Explain the factors affecting consumer behaviour.
10. Explain the employees performance appraisal methods available in retailing.
11. Explain the factors affecting pricing decision.

P.T.O.



ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

ವಿಭಾಗ - ಎ

ಯಾವುದಾದರೂ 5 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರಶ್ನೆ ಒಂದಕ್ಕೆ 2 ಅಂಕಗಳು.

(5×2=10)

1. a) 'ಇಲಾಖಾ ಮಳಿಗೆ' ಎಂದರೇನು ?
- b) 'ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ' ವ್ಯಾಖ್ಯೆ ನೀಡಿ.
- c) 'ಅನುಭೋಗಿಯ ಪ್ರೇರಣೆ' ಎಂದರೇನು ?
- d) ಉಗ್ರಾಣ ಮಳಿಗೆ ಎಂದರೇನು ?
- e) ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಮಿಕ್ಸ್ ಎಂದರೇನು ?
- f) ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ವಾಣಿಜ್ಯ ಎಂದರೇನು ?
- g) ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಕಪಾಟು ಗುರುತು ಪಟ್ಟಿಯ ಅರ್ಥ ತಿಳಿಸಿ.

ವಿಭಾಗ - ಬಿ

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ 3 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ. ಪ್ರಶ್ನೆ ಒಂದಕ್ಕೆ 6 ಅಂಕಗಳು.

(3×6=18)

2. ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ವಿಧಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
3. ಕೊಳ್ಳುವ ತೀರ್ಮಾನ ಹಂತಗಳನ್ನು ಕೂಲಂಕುಷವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
4. 'ಮೌಲ್ಯ ಆಧಾರಿತ ಬೆಲೆ'ಯ ಅನುಕೂಲ ಮತ್ತು ಅನಾನುಕೂಲಗಳು ಯಾವುವು ?
5. ವಿಘ್ನಯಲ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ಸಿಂಗ್‌ನ್ನು ಕಂಪೋನೆಂಟ್‌ಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
6. 'ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ' ನೀತಿತ್ವದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

ವಿಭಾಗ - ಸಿ

ಯಾವುದಾದರೂ 3 ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 14 ಅಂಕಗಳು.

(3×14=42)

7. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
8. ಉಗ್ರಾಣ ವಿನ್ಯಾಸ ಎಂದರೇನು ? ಇದರ ಪ್ರಮುಖ ವಿಧಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
9. ಅನುಭೋಗಿಯ ವರ್ತನೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
10. ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ನೌಕರರ ಮೌಲ್ಯನಿರ್ಣಯದ ವಿಧಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
11. ಬೆಲೆಯ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.