

**DIPLOMA IN RETAILING/B. B. A. IN
RETAILING
(DIRIL/BBARIL)**

Term-End Examination

December, 2024

BRL- 103 : STORE OPERATION-I

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

Note : (i) Attempt any **five** questions.

(ii) All questions carry equal marks.

1. “Store operations provide excellent interview of the organisation functions and concerns of store operations within a modern retail business.”
Explain with suitable examples. 20
2. (a) What are the services offered by retailers ?
Draw a list of the same.
- (b) What are the commonly used bases for customer segmentation of retail customers.

10+10

3. (a) How are job specifications different from job description in case of retail job analysis ?
(b) What types of incentives can be given to employees to motivate them in retail jobs ?
10+10
4. (a) What do you understand by managing supply chain in retail business ? Discuss.
(b) How to manage merchandise quality in retail stores ? Discuss. 10+10
5. (a) What matrices can be used to measure retail performance and productivity ?
(b) What is the concept of offer-to-buy planning for inventory controlling ? Discuss. 10+10
6. (a) Discuss the classification of assets in case of retail store companies.
(b) What are SOPs in retail ? Draw a list of SOPs in retail in the form of a table. 10+10
7. (a) What are the drivers for retail trade ? Draw a list of the same.
(b) How to draw product-customer matrix ? Explain each of the cells involved in it.
10+10

8. Write short notes on any *four* of the following :

4×5=20

- (a) Reasons of shrinkage and its impact
- (b) Basket analysis
- (c) Upsell and cross sell in retail
- (d) Basic role of cashier
- (e) Types of promotion used in retail

BRL-103

रिटेलिंग में डिप्लोमा/बी. बी. ए. (रिटेलिंग)

(डी. आई. आर. आई. एल./

बी. बी. ए. आर. आई. एल.)

सत्रांत परीक्षा

दिसम्बर, 2024

बी.आर.एल.-103 : स्टोर संचालन-I

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

नोट : (i) किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

(ii) सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. “स्टोर संचालन आधुनिक खुदरा (रिटेल) व्यवसाय के भीतर संगठन के कार्य और स्टोर संचालन की चिंताओं का एक उत्कृष्ट अवलोकन प्रदान करता है।” उपयुक्त उदाहरण सहित समझाइये। 20
2. (क) खुदरा (रिटेल) विक्रेताओं द्वारा क्या सेवाएँ दी जाती हैं ? इसकी एक सूची बनाइए।

(ख) खुदरा (रिटेल) ग्राहकों के ग्राहक विभाजन के लिए आमतौर पर उपयोग किए जाने वाले आधार क्या हैं ? 10+10

3. (क) खुदरा (रिटेल) नौकरी विश्लेषण के मामले में नौकरी विवरण, नौकरी विनिर्देश से किस प्रकार भिन्न है ?

(ख) खुदरा (रिटेल) नौकरियों में कर्मचारियों को प्रेरित करने के लिए उन्हें किस प्रकार के प्रोत्साहन दिए जा सकते हैं ? 10+10

4. (क) खुदरा (रिटेल) व्यापार में आपूर्ति शृंखला प्रबंधन से आप क्या समझते हैं ? चर्चा कीजिये।

(ख) खुदरा (रिटेल) दुकानों में वस्तुओं की गुणवत्ता कैसे प्रबंधित की जाती है ? चर्चा कीजिए। 10+10

5. (क) खुदरा (रिटेल) प्रदर्शन और उत्पादकता को मापने के लिए किन आव्यूहों का उपयोग किया जा सकता है ?

(ख) इन्वेंटी नियंत्रण के लिए खरीदने-के-प्रस्ताव (ऑफर-टू-बाय) योजना की अवधारणा क्या है ? चर्चा कीजिए। 10+10

6. (क) खुदरा (रिटेल) स्टोर कम्पनियों के मामले में परिसम्पत्तियों के वर्गीकरण पर चर्चा कीजिए।
 (ख) खुदरा (रिटेल) क्षेत्र में एस. ओ. पी. क्या हैं ? तालिका के रूप में रिटेल में एस. ओ. पी. की एक सूची बनाइए। 10+10
7. (क) खुदरा (रिटेल) व्यापार के लिए संचालक क्या हैं ? इसकी एक सूची बनाइए।
 (ख) उत्पाद-ग्राहक मैट्रिक्स कैसे बनाते हैं ? इसमें शामिल प्रत्येक कोष्ठिका (cell) की व्याख्या कीजिए। 10+10
8. निम्नलिखित में से किन्हीं **चार** पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए : 4×5=20
 (क) सिकुड़न (shrinkages) के कारण एवं उसका प्रभाव
 (ख) बास्केट विश्लेषण
 (ग) खुदरा (रिटेल) क्षेत्र में अपसेल और क्रॉस सेल
 (घ) रोकड़िया (Cashier) की मूल भूमिका
 (ङ) खुदरा (रिटेल) क्षेत्र में उपयोग किए जाने वाले प्रचार के प्रकार

× × × × × × ×