

B.B.A. IN RETAILING (BBARIL)

Term-End Examination

December, 2024

BRL-107 : BUYING AND MERCHANDISING-I

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

Note : Attempt any *five* questions. All questions carry equal marks.

1. What is merchandising ? Discuss the principles of merchandising. 5+15

2. Highlight the importance of category management in the retail business. What are its key elements ? Explain the category management eight-step cycle. 5+5+10

3. Explain the importance of sales forecasting.

Discuss any *three* methods of sales forecasting along with its advantages and disadvantages.

6+7+7

4. Discuss different factors that are taken into account while setting sales objectives. What are the sales objectives ? Explain with examples.

10+10

5. Discuss nine laws of price sensitivity. Explain pricing method used when a new product is launched. Give example.

15+5

6. Giving suitable examples, explain the concept of assortment planning. Discuss the important factors that are taken into account for assortment planning.

5+15

7. Why is vendor selection a crucial step in the retail business ? Describe the essential criteria used for vendor selection.

5+15

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

10+10

- (a) Open-to-buy
- (b) Assortment width planning
- (c) Break-even analysis
- (d) In-store merchandise loss

BRL-107

बी. बी. ए. (रिटेलिंग)

(बी.बी.ए.आर.आई.एल.)

सत्रांत परीक्षा

दिसम्बर, 2024

बी.आर.एल.-107 : बायिंग और मर्चेडाइजिंग-I

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर लिखिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. मर्चेडाइजिंग क्या है ? मर्चेडाइजिंग के सिद्धांतों का विवेचन कीजिए। 5+15
2. खुदरा व्यापार में श्रेणी प्रबंधन के महत्व पर प्रकाश डालिए। इसके प्रमुख घटक क्या हैं ? श्रेणी प्रबंधन के आठ-पदीय चक्र को स्पष्ट कीजिए। 5+5+10

3. बिक्री पूर्वानुमान का महत्व स्पष्ट कीजिए। बिक्री पूर्वानुमान की किन्हीं **तीन** विधियों का विवेचन कीजिए और इसके लाभ और हानियों पर प्रकाश डालिए।

6+7+7

4. बिक्री उद्देश्य निर्धारित करने के लिए प्रयुक्त विभिन्न घटकों का विवेचन कीजिए। बिक्री उद्देश्य क्या हैं ? उदाहरणों की सहायता से स्पष्ट कीजिए।

10+10

5. मूल्य संवदेनशीलता के नौ नियमों का विवेचन कीजिए। किसी नये उत्पाद को बाजार में लाते समय प्रयुक्त मूल्य निर्धारण विधि को उदाहरण सहित स्पष्ट कीजिए।

15+5

6. उपयुक्त उदाहरणों की सहायता से संकलन योजना के सिद्धांत को स्पष्ट कीजिए। संकलन योजना के लिए प्रयुक्त प्रमुख कारकों का विवेचन कीजिए।

5+15

7. खुदरा व्यापार में विक्रेता चयन एक महत्वपूर्ण चरण क्यों है ? विक्रेता चयन के लिए आवश्यक मानदण्डों का वर्णन कीजिए।

5+15

8. निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए : 10+10

(क) ओपन-टू-बाय

(ख) संकलन विस्तार योजना

(ग) ब्रेक-इवन विश्लेषण

(घ) स्टोर में मर्चेडाइज हानि

× × × × × × ×