

No. of Printed Pages : 6

BRL-107

B. B. A. IN RETAILING

(BBARIL)

Term-End Examination

June, 2026

BRL-107 : BUYING AND MERCHANDISING-I

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

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

(ii) All questions carry equal marks.

-
-
1. Explain the difference between retailing and merchandising. Discuss the principles of merchandising. 5+15

2. What do you mean by assortment planning ?
Describe different steps in planning merchandise assortments. 5+15
3. Explain the process of open-to-buy while buying the merchandise. Discuss different steps involved in the preparation of the budget. 5+15
4. Explain the importance of sales forecasting in retail business. Discuss its advantages and disadvantages. 10+10
5. Explain the role of pricing in retail business. Discuss the factors affecting retail pricing. 10+10
6. Distinguish between bottom-up and bottom-down approaches of vendor selection. Describe the important steps in the vendor selection process. 5+15

7. Explain the concept of master cleaning up exercise and its importance in the retail business. 20
8. Write short notes on any *two* of the following : 10+10
- (a) Merchandise mix
 - (b) Category captain
 - (c) Break-even-pricing
 - (d) Inventory management

BRL-107

बी. बी. ए. (रिटेलिंग)

(बी. बी. ए. आर. आई. एल.)

सत्रांत परीक्षा

जून, 2026

बी.आर.एल.-107 : क्रय एवं विक्रय-I

(खरीद एवं मर्चेन्डाइजिंग-I)

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

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

(ii) प्रत्येक प्रश्न के अंक समान हैं।

1. खुदरा बिक्री (रिटेलिंग) और मर्चेन्डाइजिंग के बीच अन्तर स्पष्ट कीजिए। मर्चेन्डाइजिंग के सिद्धान्तों पर चर्चा कीजिए।
- 5+15

2. वर्गीकरण योजना से आपका क्या तात्पर्य है ? व्यापारिक वर्गीकरण की योजना में विभिन्न चरणों का वर्णन कीजिए।

5+15

3. क्रय करते समय ओपन टू बाय की प्रक्रिया समझाइए। बजट की तैयारी में शामिल विभिन्न चरणों पर चर्चा कीजिए।

5+15

4. खुदरा व्यापार में बिक्री पूर्वानुमान के महत्व को समझाइए। इसके फायदे और नुकसान पर चर्चा कीजिए।

10+10

5. खुदरा व्यापार में मूल्य निर्धारण की भूमिका बताइए। खुदरा मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले कारकों पर चर्चा कीजिए।

10+10

6. विक्रेता चयन के नीचे से ऊपर, नीचे से नीचे दृष्टिकोण के बीच अन्तर कीजिए। विक्रेता चयन प्रक्रिया के महत्वपूर्ण चरणों का वर्णन कीजिए।

5+15

7. मास्टर क्लीनिंग अप एक्सरसाइज की अवधारणा और खुदरा

व्यापार में इसके महत्व की व्याख्या कीजिए। 20

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

10+10

(अ) मर्चेन्डाइज मिश्रण

(ब) श्रेणी कप्तान

(स) सम-विच्छेद-बिन्दु

(द) इन्वेंटरी प्रबन्धन

x x x x x