

B. B. A. IN RETAILING (BBARIL)

Term-End Examination

June, 2026

BRL-112 : BUYING AND MERCHANDISING-II

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

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

(ii) All questions carry equal marks.

1. What are the different merchandise types ?

Discuss the merchandise hierarchy.

10+10

2. Discuss the objectives of the buying process in detail. Elaborate the buying behaviour of retailers.

10+10

3. Distinguish between any *two* of the following :

10+10

(a) Operating Expenses and Operating Profit

- (b) Net Sales and Cost of Merchandise Sold
- (c) Mark-up on Retail price and Mark-up on Cost price
4. What is the importance of Mark-downs in merchandising ? How do they impact discounts and reductions ? 10+10
5. Discuss how to determine the inventory at the front level and back end with the help of suitable examples ? 10+10
6. (a) What is the importance of planning stocks on the floor ? 8
- (b) Describe the *two* methods of planning stocks on the floor. 12
7. Describe the term 'Range Planning' in detail. What is the importance of market information and market surveys in range planning ? 12+8
8. Write short notes on any *four* of the following : 4×5=20
- (a) Visual Merchandising Communication

- (b) Space Efficiencies
- (c) 'Sales Per Square Feet' in space planning
- (d) Brand and Store Performance Index
- (e) Product Development
- (f) GMROI (Gross Margin Return on Inventory)

BRL-112**व्यवसाय प्रबन्धन में स्नातक (रिटेलिंग)****(बी. बी. ए. आर. आई. एल.)****सत्रांत परीक्षा****जून, 2026****बी.आर.एल.-112 : क्रय एवं विक्रय-II**

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

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

(ii) सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

-
1. विभिन्न प्रकार के माल (मर्चेण्डाइज) क्या हैं ? माल (मर्चेण्डाइज) पदक्रम पर चर्चा कीजिए। 10+10
 2. क्रय प्रक्रिया के उद्देश्य पर विस्तार से चर्चा कीजिए। खुदरा (रिटेलर्स) विक्रेताओं के क्रय व्यवहार का वर्णन कीजिए। 10+10
 3. निम्नलिखित में से किन्हीं दो के मध्य अन्तर स्पष्ट कीजिए : 10+10
(क) परिचालन व्यय एवं परिचालन लाभ

(ख) शुद्ध विक्रय एवं बेचे गए माल की लागत

(ग) खुदरा मूल्य पर मार्क-अप और लगात मूल्य पर
मार्क-अप

4. व्यापारिक वस्तुओं के विक्रय में मार्क-डाउन का क्या महत्व है ? ये छूट और कटौती को कैसे प्रभावित करते हैं ?

10+10

5. उपयुक्त उदाहरणों की सहायता से, फ्रंट लेवल और बैक एंड पर इन्वेंट्री का निर्धारण कैसे करते हैं, इस पर चर्चा कीजिए।

10+10

6. (क) फ्लोर पर स्टॉक की योजना का क्या महत्व है ? 8

(ख) फ्लोर पर स्टॉक की योजना बनाने की दो विधियों का वर्णन कीजिए। 12

7. 'रेंज प्लानिंग' शब्द का विस्तार से वर्णन कीजिए। रेंज प्लानिंग में बाजार की जानकारी और बाजार सर्वेक्षण का क्या महत्व

है ?

12+8=20

8. निम्नलिखित में से किन्हीं चार पर सक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

4×5=20

(क) दृश्य व्यापार संचार

(ख) स्थान दक्षताएँ

(ग) स्थान नियोजन में 'प्रति वर्ग फुट बिक्री'

(घ) ब्रांड और स्टोर प्रदर्शन सूचकांक

(ङ) उत्पाद विकास

(च) जी.एम.आर.ओ.आई. (इन्वेंटरी पर सकल मार्जिन रिटर्न)

× × × × ×