

Seat No.:

MARCH - 2022 (Summer session) Examination

Subject Code: 66193

(विद्यार्थ्यांनी हा विषय कोड OMR वर लिहावा / Student should fill this code on OMR sheet)

Subject Name: B.Voc (Commerce) 66193_66193 - Retail Merchandising Management I

L 27.07.2022_4.00 PM

Date: 27-07-2022

QP Code: 8500QP

Total Marks : 50 Each Question 2 Marks, Total 25 Ques, Duration 1 Hr

Time: 16:00:00 to 17:00:00

(Part - II, Sem - IV)



1. Question Which one of the following is NOT a form of direct marketing? पुढील पैकी कोणते थेट विपणनाचे स्वरूप नाही?

- a. Aa. catalogue retailing कॅटलॉग रिटेलिंग
b. Bb. telemarketing. टेलीमार्केटिंग
c. Cc. personal selling वैयक्तिक विक्री
d. Dd. direct mail थेट मेल

2. Question The major reason people give for not shopping on the Internet is _____. लोक इंटरनेटवर खरेदी न करण्यामागील मुख्य कारण आहे _____.

- a. Aa) Lack of "touch" अ) "स्पर्श" नसणे
b. Bb) Security concerns बी) सुरक्षा समस्या
c. Cc) Too difficult क) खूप फरक
d. Dd) Unfamiliar merchants ड) अपरिचित व्यापारी

3. Question The difference between retail and cost is called: किरकोळ किंमतीत आणि किंमतीत फरक ----- म्हणतात:

- a. Aa. profit अ. नफा
b. Bb. markdown बी. मार्कडाउन
c. Cc. income सी. उत्पन्न
d. Dd. markup डी. मार्कअप

4. Question Expenses that benefit the entire store are called: संपूर्ण स्टोरच्या खाली असलेल्या खर्चास असे म्हटले जाते:

- a. Aa. controllable अ. नियंत्रणीय
b. Bb. direct बी. थेट
c. Cc. indirect सी. अप्रत्यक्ष
d. Dd. Margin results डी. मार्जिन निकाल

5. Question Consumers who browse and/or purchase in more than one channel are known as _____. एकाहून अधिक चॅनेलद्वारे खरेदी करणारे ग्राहक _____ म्हणून ओळखले जातात.

- a. Aa) cosmopolitan विश्वभक्षक
b. Bb) Multi-channel shoppers मल्टी चॅनेल खरेदीदार
c. Cc) multi-taskers बहु-टास्क
d. Dd) Market mavens मार्केट मेवे

6. Question In which of the following retailers are salespeople ready to assist in every phase of the locate-compare-select process? पुढील पैकी कोणत्या सेवा शोध-तुलना-निवड प्रक्रियेचा प्रत्येक टप्प्यात किरकोळ विक्रेत्यास सहाय्य करण्यास तयार आहेत

- a. Aa. self-service. अ. स्व. सेवा.
b. Bb. self-selection. बी. स्वतः ची निवड.
c. Cc. limited service. सी. मर्यादित सेवा.
d. Dd. full service. डी. पूर्ण सेवा.

7. Question The fastest growing segment of retailing is _____. किरकोळ विक्रीचा वेगवान वाढणारा विभाग _____ आहे.

- a. Aa. nonstore retailing अ. नॉनस्टोर रिटेलिंग
b. Bb. warehouse stores बी. कोठार स्टोर
c. Cc. hypermarkets सी. हायपरमार्केट
d. Dd. Category killers डी. श्रेणी मारेकरी

8. Question A retailer's _____ is the key to its ability to attract customers. किरकोळ विक्रेत्याचे _____ त्याच्या ग्राहक आकर्षित करण्याच्या क्षमतेची गुरुकिल्ली आहे

- a. Aa. location. अ. स्थान.
b. Bb. pricing system. बी. किंमत प्रणाली.
c. Cc. promotion system. सी. जाहिरात प्रणाली.
d. Dd. Store personnel. डी. स्टोर कर्मचारी.

9. Question Which of the following is NOT an example of non-store retailing? खालील पैकी कोणते स्टोर नसलेल्या विक्रीचे उदाहरण नाही?

- a. Aa. mail order अ. मेल ऑर्डर
b. Bb. party plan बी. पार्टी योजना
c. Cc. department store सी. विभाग स्टोर
d. Dd. Catalogue shop डी. कॅटलॉग दुकान.

10. Question The word Retail is derived from the ----- word रिटेल हा शब्द ----- शब्दापासून आला आहे

- a. Aa. latin अ. लॅटिन
b. Bb. French बी. फ्रेंच
c. Cc. english सी. इंग्रजी
d. Dd. none of these डी. यापैकी काहीही नाही

11. Question In retailing there is a direct interaction with ----- किरकोळ विक्रीमध्ये ----- बरोबर थेट संवाद आहे

- a. Aa. producer अ. निर्माता
c. Cc. wholesaler सी. घाऊक विक्रेता
- b. Bb. customer बी. ग्राहक
d. Dd. all of these डी. या सर्व

12. Question Retailing creates ----- किरकोळ विक्री ----- तयार करते

- a. Aa. time utility अ. वेळ उपयुक्तता
c. Cc. ownership utility सी. मालकी उपयोगिता
- b. Bb. place utility बी. स्थान उपयुक्तता
d. Dd. all of these डी. या सर्व

13. Question Retailer is a person who sells the goods in a -----, किरकोळ विक्रेता अशी व्यक्ती आहे जी ----- मध्ये वस्तूची विक्री करते.

- a. AA. large quantities मोठ्या प्रमाणात.
c. CC. both a & b दोन्ही अ आणि बी.
- b. BB. small quantities कमी प्रमाणात.
d. DD. none of these यापैकी काहीही नाही.

14. Question The main objective of the management is -----, व्यवस्थापनाचे मुख्य उद्दीष्ट ----- आहे.

- a. AA. profitability नफा.
c. CC. return on investment गुंतवणूकीवर परतावा
- b. BB. sales growth विक्री वाढ.
d. DD. all of these या सर्वांचा

15. Question In retailing there is a direct interaction with -----, रिटेलिंगमध्ये ----- बरोबर थेट संवाद असतो.

- a. AA. producer. ए निर्माता.
c. CC. wholesaler. सी घाऊक विक्रेता
- b. BB. customer. बी ग्राहक
d. DD. all of these. डी. या सर्वांचा

16. Question ----- activities performed by the retailers. किरकोळ विक्रेत्यांनी केलेले क्रिया कोणत्या

- a. AA. assortment of offerings. प्रतवारीने संप्रह
c. CC. extending services. विस्तारित सेवा.
- b. BB. holding stock. होल्डिंग स्टॉक
d. DD. all of these. या सर्व

17. Question The term stakeholders which includes -----, स्टॅकहोल्डर्स म्हणजे -----.

- a. AA. stock holders स्टॉक धारक.
c. CC. suppliers पुरवठा करणारे..
- b. BB. consumers ग्राहक.
d. DD. all the above वरील सर्व

18. Question ----- represents how a retailer is perceived by consumers and others. ----- द्वारे ग्राहक आणि इतरांद्वारे किरकोळ विक्रेता कसे आहे ते समजले जाते .

- a. AA. image. प्रतिमा.
c. CC. profit. नफा.
- b. BB. sales. विक्री.
d. DD. none of these. यापैकी काहीही नाही

19. Question ----- is the process of seeking and attracting a pool of people from which qualified candidates for job नोकरी मिळविण्यासाठी पात्र असलेल्या लोकांचा शोधण्याची आणि आकर्षित करण्याची प्रक्रिया आहे

- a. AA. Selection. निवड
c. CC. Compensation. भरपाई.
- b. BB. Advertisement. जाहिरात.
d. DD. Recruitment. भरती.

20. Question Form of payment which a retailer may accept is -----, किरकोळ विक्रेता ----- स्वीकारू शकेल

- a. AA. cash only. फक्त रोख
c. CC. cash & debit cards. रोख आणि डेबिट कार्ड
- b. BB. cash & credit cards रोख आणि क्रेडिट कार्ड
d. DD. all of these या सर्व

21. Question Store security relates to -----, स्टोअर सुरक्षा ----- शी संबंधित आहे.

- a. AA. personal security वैयक्तिक सुरक्षा
c. CC. both a & b दोन्ही अ आणि बी.
- b. BB. merchandise security माल सुरक्षा.
d. DD. none of these यापैकी काहीही नाही.

22. Question Many retailers have improved their operation productivity through -----, बऱ्याच विक्रेत्यांनी ----- च्या माध्यमातून त्यांची उत्पादकता सुधारली आहे.

- a. AA. computerization संगणकीकरण.
c. CC. both a & b दोन्ही अ आणि बी.
- b. BB. outsourcing आउटसोर्सिंग.
d. DD. none of these यापैकी काहीही नाही.

23. Question The computerized check out is used by -----, संगणकीकृत चेक आउट ----- द्वारे वापरले जाते.

- a. AA. large retailers. मोठे किरकोळ विक्रेते.
c. CC. multi retailers मल्टी रिटेलर्स
- b. BB. small retailers. लहान किरकोळ विक्रेते.
d. DD. all of these. या सर्व

24. Question ----- helps the retailers to face the crisis situations. किरकोळ विक्रेत्यांना संकट परिस्थितीचा सामना करण्यास ----- मदत करते.

- a. AA. Risk management. जोखीम व्यवस्थापन.
c. CC. Financial management आर्थिक व्यवस्थापन.
- b. BB. Credit management. क्रेडिट व्यवस्थापन
d. DD. All of these या सर्व

25. Question ----- helps the retailers to complete the tasks within the short period of time. ----- किरकोळ विक्रेत्यांना कमी कालावधीत कामे पूर्ण करण्यास मदत करते.

- a. AA. Computerization. संगणकीकरण.
b. BB. Outsourcing. आउटसोर्सिंग.

