

Seat No.: 

## MARCH - 2022 (Summer session) Examination

Subject Code: 66194

(RM &amp; I.T.)

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

Subject Name: B.Voc (Commerce)\_66194\_66194 - Marketing &amp; Visual Merchandising in Retail

II\_28.07.2022\_4.00 PM

Date: 28-07-2022

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

QP Code: 8940QP

(Part - II, Sem. IV)

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

1. In a multiple chain store environment the visual merchandising guidance and direction come from:/एकाधिक चेन स्टोअर वातावरणात व्हिज्युअल व्यापारी मार्गदर्शन आणि दिशा येते:

- a. the individual visual merchandiser working in individual stores/वैयक्तिक स्टोअरमध्ये काम करणारा वैयक्तिक व्हिज्युअल व्यापारी
- b. the head office/ मुख्य कार्यालय
- c. the Regional Visual Merchandise Manager/प्रादेशिक व्हिज्युअल व्यापारी व्यवस्थापक
- d. all of the above/वरील सर्व

2. Outfit building is:/आऊटफिट तयार करणे म्हणजे \_\_\_\_\_

- a. the repositioning of fixtures for seasonal collections/हंगामी संग्रहांसाठी फिक्स्चरची पुनर्स्थापना करणे
- b. the plan of how a store's linear space will be merchandised/स्टोअरची रेखीय जागा कशी व्यापली जाईल याची योजना
- c. the placing together of specific merchandise to create an entire look/संपूर्ण देखावा तयार करण्यासाठी विशिष्ट माल एकत्र ठेवणे
- d. all of the above/वरील सर्व

3. Self-employed visual merchandisers are often called:/स्वतंत्र काम करणारे व्हिज्युअल मर्चंडायझर यांना \_\_\_\_\_ म्हणतात

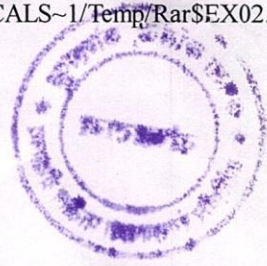
- a. display stylists/प्रदर्शन स्टायलिस्ट
- b. window dressers/ विंडो ड्रेसर्स
- c. freelancers/फ्रीलांसर
- d. all of the above/वरील सर्व

4. The best way to achieve a successful visual merchandising plan is to:/यशस्वी व्हिज्युअल मर्चंडायझिंग योजना साध्य करण्याचा सर्वोत्तम मार्ग म्हणजे:

- a. respond to market trends to generate immediate sales/तात्काळ विक्री निर्माण करण्यासाठी मार्केट ट्रेंडला प्रतिसाद द्या
- b. develop a structured, achievable plan within budget constraints/अर्थसंकल्पीय मर्यादांमध्ये संरचित, साध्य करण्यायोग्य योजना विकसित करा
- c. change windows frequently/विंडो डिस्प्ले वारंवार बदला
- d. all of the above/वरील सर्व

5. The three key players in store design are:/स्टोअर डिझाइनमधील तीन प्रमुख घटक \_\_\_\_\_ हे आहेत

- a. visual merchandiser, interior designer, architect/व्हिज्युअल व्यापारी, इंटरियर डिझायनर, आर्किटेक्ट
- b. operations manager, visual merchandiser, architect/ऑपरेशन व्यवस्थापक, व्हिज्युअल व्यापारी, आर्किटेक्ट
- c. buyer, visual merchandiser, interior designer/खरेदीदार, व्हिज्युअल व्यापारी, इंटरियर
- d. buyer, store manager, visual merchandiser/खरेदीदार, स्टोअर व्यवस्थापक, व्हिज्युअल



डिझायनर

व्यापारी

6. In addition to a wider selection of merchandise, a flagship store will usually have:/व्यापाराच्या विस्तृत निवडीव्यतिरिक्त, फ्लॅगशिप स्टोअरमध्ये सहसा असे असेल:

- a. a more traditional design/अधिक पारंपारिक डिझाइन
- b. less floor space/कमी मजल्याची जागा
- c. a larger budget for window displays/विंडो डिस्प्लेसाठी मोठे बजेट
- d. all of the above/वरील सर्व

7. A pop-up shop is:/एक पॉप-अप दुकान आहे:

- a. a permanent outlet in a department store/डिपार्टमेंट स्टोअरमध्ये कायमस्वरूपी दुकान
- b. a shop that appears for a limited time in a temporary space/तात्पुरत्या जागेत मर्यादित काळासाठी दिसणारे दुकान
- c. an independent store in the high street/उच्च रस्त्यावर एक स्वतंत्र दुकान
- d. all of the above/वरील सर्व

8. Some of the most imaginative store designs can be found in:/काही सर्वात कल्पक स्टोअर डिझाईन्स \_\_\_\_\_ येथे आढळतात

- a. Brazil/ ब्राझील
- b. Russia/रशिया
- c. India/भारत
- d. China/चीन

9. According to Richard Found of Found Associates, one of the most fundamental aspects of store design is:/रिचर्ड फाउंड ऑफ फाउंड असोसिएट्सच्या मते, स्टोअर डिझाइनच्या सर्वात मूलभूत पैलूंपैकी एक आहे:

- a. colour/रंग
- b. signage/चिन्ह
- c. lighting/प्रकाश
- d. all of the above/वरील सर्व

10. A product-driven window is most likely to be the main type of window in a:/उत्पादन-चालित विंडो बहुधा मुख्य प्रकारची विंडो असेल:

- a. department store/विभाग स्टोअर
- b. multiple chain store/एकाधिक चेन स्टोअर
- c. specialty boutique/विशेष बुटीक
- d. all of the above/वरील सर्व

11. \_\_\_\_\_ is/are of the utmost importance in any window display/\_\_\_\_\_ कोणत्याही विंडो डिस्प्लेमध्ये अत्यंत महत्वाचे आहे

- a. MDF floor panels/MDF फ्लोअर पॅनेल
- b. a secure door/एक सुरक्षित दरवाजा
- c. a ceiling grid/सिलिंग ग्रीड
- d. all of the above/वरील सर्व

12. The most economical way to carry a theme or scheme into a store is:/थीम किंवा योजना स्टोअरमध्ये नेण्याचा सर्वात किफायतशीर मार्ग आहे:

- a. lighting/ प्रकाश
- b. graphics/signage/ ग्राफिक्स/संकेत
- c. mannequins/मॅनेक्यून
- d. all of the above/वरील सर्व

13. The visual merchandiser's role is to increase sales in the first instance by:/व्हिज्युअल मर्चेन्डाइझरची भूमिका पहिल्या उदाहरणात विक्री वाढवणे आहे:

- a. laying out floors of new-season merchandise/दुकानातील विभागमध्ये नवीन वस्तू
- b. attracting shoppers into the store through the power of the window display/खिडकीच्या प्रदर्शनाच्या



प्रदर्शित करणे

c. redesigning the signage/सायनेज पुन्हा डिझाइन करणे

माध्यमातून ग्राहकांना स्टोअरमध्ये आकर्षित करणे

d. all of the above/वरील सर्व

14. According to the text, the challenges of visual merchandising include:/लिखित माहितीच्या अनुसार, व्हिज्युअल मर्चेन्डाइजिंगच्या आव्हानांमध्ये हे समाविष्ट आहे:

a. long hours, opinionated colleagues and public, tight deadlines/बरेच तास, विरोधी मते असलेले सहकारी आणि जनता, अनिवार्य मुदत

b. low budget, unsupportive management, understaffing/कमी बजेट, असमर्थित व्यवस्थापन, अंडरस्टॅफिंग

c. holiday working, insufficient signage, insufficient studio space/सुट्टीचे काम, अपुरे संकेत, स्टुडिओची अपुरी जागा

d. all of the above/वरील सर्व

15. The skills one needs to move from a junior to senior visual merchandising role are:/कनिष्ठाकडून वरिष्ठ व्हिज्युअल मर्चेन्डाइजिंग भूमिकेत जाण्यासाठी आवश्यक कौशल्ये आहेत:

a. communication and managerial skills/संप्रेषण आणि व्यवस्थापकीय कौशल्ये

b. budget management/ बजेट व्यवस्थापन

c. window concept development/खिडकी संकल्पना विकास

d. all of the above/वरील सर्व

16. The visual merchandising structure in a typical department store or large multiple retailer is often split into two:/ठराविक डिपार्टमेंट स्टोअर किंवा मोठ्या मल्टीपल रिटेलरमधील व्हिज्युअल मर्चेन्डाइजिंग स्ट्रक्चर बहुतेकदा दोन भागांमध्ये विभागली जाते:

a. creative team and visual merchandising team/क्रिएटिव्ह टीम आणि व्हिज्युअल मर्चेन्डाइजिंग टीम

b. creative team and graphic design team/क्रिएटिव्ह टीम आणि ग्राफिक डिझाईन टीम

c. visual merchandising team and prop makers/व्हिज्युअल मर्चेन्डाइजिंग टीम आणि प्रोप मेकर्स

d. none of the above/वरीलपैकी काहीही नाही

17. The most common and conventional placement for a sign is:/चिन्हासाठी सर्वात सामान्य आणि पारंपारिक ठिकाण \_\_\_\_\_ आहे

a. directly in front of the main group/थेट मुख्य गटासमोर

b. near the ceiling/छताजवळ

c. eye-level from the street/ रस्त्यावरून नेत्र-स्तरीय प्रदर्शन

d. all of the above/वरील सर्व

18. Descriptive tickets should:/वर्णनात्मक लेबले \_\_\_\_\_ येथे असावीत

a. list prices from top to bottom as arranged on the mannequin/मॅनेकिनवर व्यवस्था केल्याप्रमाणे वरपासून खालपर्यंत किंमतींची यादी

b. be positioned to the right of the mannequin/पुतळ्याच्या उजवीकडे स्थित

c. never be handwritten/कधीही हाताने लिहू नका

d. all of the above/वरील सर्व

19. Window checks should occur:/खिडकीची तपासणी \_\_\_\_\_ च्या वेळी झाली पाहिजे

a. once a day after store closing/दुकान बंद झाल्यानंतर दिवसातून एकदा

b. once a day before store opening/स्टोअर उघडण्यापूर्वी दिवसातून एकदा

c. once a day in the early morning and at the end of the day/दिवसातून एकदा सकाळी लवकर आणि दिवसाच्या शेवटी

d. once a week before opening or after closing/आठवड्यातून एकदा उघडण्यापूर्वी किंवा बंद केल्यानंतर

20. When positioning products always place \_\_\_\_\_ first/उत्पादनांची मांडणी करताना नेहमी \_\_\_\_\_ या गोष्टी प्रथम ठेवल्या पाहिजेत

- a. key brand and largest categories/मुख्य ब्रँड आणि सर्वात मोठ्या श्रेणी  
b. sale items/सेल च्या वस्तू  
c. basics and new arrivals/ मूलभूत आणि नवीन आगमन  
d. trend items/ट्रेंड आयटम



21. The MAIN intention of all product display is to:/सर्व उत्पादन प्रदर्शनाचा मुख्य हेतू \_\_\_\_\_ आहे

- a. present the store's fashion point of view/स्टोअरचा फॅशन दृष्टिकोन सादर करा  
b. show the newest merchandise trends/नवीन व्यापारी माल ट्रेंड दर्शवा  
c. inspire the customer to browse/ग्राहकाला ब्राउझ करण्यासाठी प्रेरित करा  
d. all of the above/वरील सर्व

22. In-store displays should be placed at:/इन-स्टोअर डिस्प्ले \_\_\_\_\_ येथे ठेवल्या पाहिजेत

- a. the front of the department/विभागाच्या समोर  
b. the back of the department/विभागाचा मागचा भाग  
c. the end of sight lines/दृष्टी रेषांचा शेवट  
d. all of the above/वरील सर्व

23. Retailers often place clearance merchandise:/किरकोळ विक्रेते सहसा \_\_\_\_\_ येथे क्लीयरन्स माल ठेवतात

- a. at the front of the store/ दुकानाच्या समोर  
b. at the back of the store/स्टोअरच्या शेवटी  
c. in a separate discount store/वेगळ्या डिस्काउंट स्टोअरमध्ये  
d. all of the above/वरील सर्व

24. Directional in-store signs should:/डायरेक्शनल इन-स्टोअर चिन्हे \_\_\_\_\_ असावीत

- a. have an individual identity/एक वैयक्तिक ओळख आहे  
b. be clear and simple to read/स्पष्ट आणि वाचण्यास सोपे  
c. explain about the departments of store in detail/स्टोअरच्या डिपार्टमेंटबद्दल तपशीलवार स्पष्ट करणारी  
d. all of the above/वरील सर्व

25. Garment price tags should be located:/गारमेंट किंमत टॅग \_\_\_\_\_ वर स्थित असावा

- a. through labels or seams/लेबल किंवा शिवणांद्वारे  
b. through button holes or zipper pulls/बटण छिद्र किंवा जिपर पुल द्वारे  
c. through the fabric/फॅब्रिक द्वारे  
d. all of the above/वरील सर्व

26