

Seat No.:

MARCH - 2022 (Summer session) Examination

Subject Code: 66184

(Retail Mgt. & I.T.)

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

Subject Name: B.Voc (Commerce)_66184_66184 - Marketing & Visual Merchandising in Retail
I_28.07.2022_1.00 PM

Date: 28-07-2022

Time: 13:00:00 to 14:00:00

QP Code: 8584QP

(Part - II, Sem. - III)

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

1. Any individual who purchases goods and service from the market for his/ her end use is called as/ जो काही व्यक्ती आपल्या शेवटच्या वापरासाठी बाजारातून वस्तू व सेवा खरेदी करतो त्याला असे म्हणतात

- a. A. Customer/ग्राहक
b. Purchaser/ खरेदीदार
c. User/ वापरकर्ता
d. All of these/ वरील सर्व

2. Consumers often choose and use brands that have a brand personality consistent with how they see themselves, also known as the ___/ ग्राहक बर्याचदा अशा ब्रँडची निवड करतात आणि वापरतात ज्यांचे ब्रँड व्यक्तिमत्व असते आणि ते स्वतःला कसे पाहतातया सुसंगत असतात

- a. Actual self concept/ प्रत्यक्ष स्वतः ची संकल्पना
b. Ideal self concept/ आदर्श स्वसंकल्पना
c. Others self concept/ इतरांची स्वतः ची संकल्पना
d. Prohibitive self concept/ निषिद्ध स्वतः ची संकल्पना

3. ----- Portrays the whole person interacting with his or her environment/-----यामुळे संपूर्ण व्यक्ती त्याच्या वातावरणात संवाद साधत आहे

- a. Attitude/ वृत्ती
b. Personality/ व्यक्तिमत्व
c. Lifestyle/ जीवनशैली
d. Self concept/ स्वसंकल्पना

4. _____ is one of the most basic influences on an individual needs, wants and behaviour/ _____ हा एखाद्या व्यक्तीच्या गरजा, इच्छा आणि वागणूक्यावर सर्वात मूलभूत प्रभाव आहे.

- a. A. Brand/ब्रँड
b. B. Culture/संस्कृती
c. C. Product/ उत्पादन
d. D. Price / किंमत

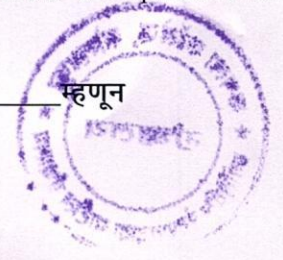
5. Using successful brand names to launch a new or modified product in new category is called _____/ नवीन श्रेणीत नवीन किंवा सुधारित उत्पादन लॉन्च करण्यासाठी यशस्वी ब्रँडनावे वापरण्यास म्हणतात

- a. Multi branding/ मल्टीब्रँडिंग
b. Line extension/ लाइनविस्तार
c. Co-branding/ को-ब्रँडिंग
d. Brand extension/ ब्रँडविस्तार

6. Two established brand names of different companies using the name on the same product is called _____/ एकाच उत्पादनावर नाव वापरणार्या वेगवेगळ्या कंपन्यांच्या दोन प्रस्थापित _____ ब्रँड नावे म्हटले जाते

- a. Branding/ ब्रँडिंग
b. Co-branding/ को-ब्रँडिंग
c. Mega branding मेगाब्रँडिंग
d. Store branding/ ब्रँडिंगस्टोअरकरा

7. Name, sign, symbol, designs etc. used to identify the goods or services of one seller and to differentiate it from the competition is known as _____/ एका विक्रेत्याच्या वस्तू किंवा सेवा



ओळखण्यासाठी आणि स्पर्धेत फरक करण्यासाठी वापरले जाणारे नाव, चिन्ह, चिन्ह, डिझाईन्स इ. _____ म्हणून ओळखले जाते

- a. Branding/ ब्रँडिंग
b. Co-branding/ को-ब्रँडिंग
c. Mega branding मेगाब्रँडिंग
d. Store branding/ ब्रँडिंग स्टोर

8. Which of the following is a type of digital marketing activity?/ खालीलपैकी कोणता डिजिटल मार्केटिंग क्रियाकलाप आहे?

- a. Email marketing/ ईमेलविपणन
b. Social web marketing सोशल वेब मार्केटिंग
c. Viral marketing/ व्हायरल मार्केटिंग.
d. . All of the above/ वरीलसर्व

9. MRP stands for ___/ MRP म्हणजे _____

- a. a. minimum retail price/ किमान किरकोळ किंमत
b. b. maximum retail price/ जास्तीत जास्त किरकोळ किंमत
c. c. minimum rate of profit/ नफ्याचा किमान दर
d. d. maximum rate of profit/ नफ्याचा जास्तीत जास्त दर

10. Door to door selling is carried out by _____/ डोर टू डोर विक्री _____ द्वारे केली जाते

- a. hawkers and peddlers/ फेरीवाले आणि विक्रेते
b. cheap jacks/ स्वस्त जॅक
c. second shop/ दुसरे दुकान
d. retailers/ किरकोळ विक्रेते

11. Shopping malls, super markets and hypermarkets come under which type of marketing?/ शॉपिंग मॉल, सुपर मार्केट आणि हायपरमार्केट कोणत्या प्रकारच्या मार्केटिंग अंतर्गत येतात?

- a. wholesale/ घाऊक व्यापार
b. retail/ किरकोळ व्यापार
c. direct marketing/ प्रत्यक्ष विपणन
d. agent service/ एजंट सेवा

12. Mail order retailing is the same as:/ मेल ऑर्डर किरकोळ विक्री _____ सारखीच आहे

- a. Direct selling/ थेट विक्री
b. In Home retailing/ होम रिटेलिंग मध्ये
c. E-tailing/ ई-टेलिंग
d. Catalogue Retailing/ कॅटलॉग रिटेलिंग



13. A retail firm owned by its customers in which members contribute money to open their own store, vote on its policies, elect a group to manage it, and receive dividends is called a _____/ ग्राहकांच्या मालकीची एक किरकोळ फर्म ज्यामध्ये सदस्य स्वतःचे स्टोर उघडण्यासाठी पैसे देतात, त्याच्या धोरणांवर मत देतात, त्याचे व्यवस्थापन करण्यासाठी एक गट निवडतात आणि लाभांश प्राप्त करतात त्याला _____ म्हणतात

- a. corporate chain store/ कॉर्पोरेट चेन स्टोर.
b. merchandising conglomerate/ व्यापारी समूह
c. voluntary chain/ ऐच्छिक सारखळी
d. consumer cooperative/ ग्राहक सहकारी

14. Retailers such as Benetton, The Body Shop, and Marks and Spencer carry mostly own-brand merchandise. These are called _____ brands/ बेनेटन, द बॉडी शॉप, आणि मार्क्स आणि स्पेन्सर सारखे किरकोळ विक्रेते मुख्यतः स्वतःच्या ब्रँडचा माल घेऊन जातात. याला _____ ब्रँड म्हणतात

- a. creative label/ सर्जनशील लेबल
b. private label/ खाजगी लेबल
c. house/ घर
d. retail label/ किरकोळ लेबल

15. There is no shop assistants in a _____/ _____ मध्ये कोणतेही दुकान सहाय्यक नाहीत

- a. super bazaar/ सुपर बाजार
b. departmental store/ विभागीय दुकान
c. multiple shop/ अनेक दुकान
d. second shop/ दुसरे दुकान

16. Which of the following fees are NOT associated with a franchise?/ खालीलपैकी कोणते शुल्क फ्रँचायझीशी संबंधित नाही?

- a. a) Royalty/ रॉयल्टी b. b) Advertising Fee/ जाहिरात फी
c. c) Franchise Fee/ फ्रँचायझी फी d. d) Facility Fee/ सुविधा शुल्क

17. Identify the hindrance to buying a franchise./ फ्रँचायझी खरेदी करण्यात येणारा अडथळा ओळखा. a) Having to personally finance the building of the store/ स्टोअरच्या इमारतीसाठी वैयक्तिकरित्या वित्तपुरवठा करणे आवश्यक आहे b) Expensive licensing fees and start-up costs/ महाग परवाना शुल्क आणि स्टार्ट-अप खर्च c) Strict laws/ कडक कायदे d) Passing a difficult test/ कठीण परीक्षा उत्तीर्ण

- a. A b. B
c. C d. D



18. Which of the following best describes a franchise?/ खालीलपैकी कोणते फ्रँचायझी चे सर्वोत्तम वर्णन करते? a. A licensing arrangement between a company and another party licensing the use of the company name, products and processes/ कंपनी आणि कंपनीचे नाव, उत्पादने आणि प्रक्रिया वापरण्याचा परवाना देणारी कंपनी आणि दुसरा पक्ष यांच्यातील परवाना व्यवस्था b. A cheap turnkey operation where the owner has little responsibility/ स्वस्त टर्नकी ऑपरेशन जेथे मालकाची जबाबदारी कमी असते c. A family owned business where the family agrees to pass its management down through the next generation/ कौटुंबिक मालकीचा व्यवसाय जेथे कुटुंब त्याचे व्यवस्थापन पुढील पिढीपर्यंत देण्यास सहमत आहे d. A small business that has a special agreement with government to use any of the country's resources/ देशाच्या कोणत्याही संसाधनांचा वापर करण्यासाठी सरकारशी विशेष करार असलेला एक लहान व्यवसाय

- a. A b. B
c. C d. D

19. Business-format Franchising is a type of franchising in which the franchisee adopts the franchisor's ____ of operation./ व्यवसाय-स्वरूप फ्रँचायझिंग हा फ्रँचायझिंगचा एक प्रकार आहे ज्यामध्ये फ्रँचायझी फ्रँचायझरचे ____ ऑपरेशन स्वीकारते. a. Incomplete method/ अपूर्ण पद्धत b. Limited method/ मर्यादित पद्धत c. Entire method/संपूर्ण पद्धत d. All of the above/ वरील सर्व

- a. A b. B
c. C d. D

20. The legal contract that binds both parties involved in the franchise is known as the ____./ फ्रँचायझीमध्ये सामील असलेल्या दोन्ही पक्षांना बांधून ठेवणारा कायदेशीर करार ____ म्हणून ओळखला जातो. a. Franchise agreement/फ्रँचायझी करार b. Disclosure statement/ प्रकटीकरण विधान c. Contract/ करार d. Business obligation/ व्यावसायिक बंधन

- a. A b. B
c. C d. D

21. Unique psychological characteristics that lead to relatively consistent, lasting responses to one's own environment and people's possessions contribute to their identities is called ____/ स्वतः च्या वातावरणास तुलनेने सुसंगत, चिरस्थायी प्रतिसाद आणि लोकांच्या मालमत्तेत त्यांची ओळख निर्माण करण्यास कारणीभूत ठरणारी अद्वितीय मानसिक वैशिष्ट्ये ____ म्हणतात a. Occupation/ ऑक्युपेशन b. Personality and self concept/ व्यक्तिमत्व आणि स्वतः ची संकल्पना c. Economic situation/ आर्थिक परिस्थिती d. Lifestyle/जीवन शैली

- a. A b. B
c. C d. D

22. Stage in which purchase intention is transformed in to purchase decision is called _____/ ज्या टप्प्यात खरेदीचा हेतू खरेदीच्या निर्णया मध्ये बदलला जातो त्याला _____ म्हणतात
A.need recognition/ मान्यता B.information search/ इनफॉर्मेशन सर्च C.purchase decision/ खरेदीचा निर्णय D.both b and c/ ब आणि क

- a. A b. B
c. C d. D

23. customer is _____, If customer's expectations and products performance matches/ ग्राहक _____ आहे, जर ग्राहकांच्या अपेक्षा आणि उत्पादनांचे कार्यप्रदर्शन जुळले तर A.satisfied/ समाधानी B.dissatisfied/ असमाधानी C.delighted/ आनंदी D.none of these/ यापैकी काहीही नाही

- a. A b. B
c. C d. D

24. A place for buying and selling activities is called . क्रियाकलाप खरेदी करण्याच्या ठिकाणी _____ असे म्हणतात. a) Market./ मार्केट. b) Marketing./ मार्केट. c) Market research./ बाजार संशोधन d) Market information./ बाजार माहिती

- a. A b. B
c. C d. D

25. Consumers often choose and use brands that have a brand personality consistent with how they see themselves, also known as the/ ग्राहक बऱ्याचदा अशा ब्रँडची निवड करतात आणि वापरतात ज्यांचे ब्रँड व्यक्तिमत्व असते आणि ते स्वतःला कसे पाहतात या सुसंगत असतात, त्याला _____ म्हणून देखील ओळखले जाते A. Actual self concept/ वास्तविक स्वयं संकल्पना B. Ideal self concept/ आदर्श स्वसंकल्पना C. Others self concept/ इतरांची स्वतः ची संकल्पना D. Prohibitive self concept/ निषिद्ध स्वतः ची संकल्पना

- a. A b. B
c. C d. D

