

**Q.P. Code : 13222**

**Second Semester B.Com. Degree Examination, May/June 2019**

*(CBCS Scheme)*

**Commerce**

**RETAIL MANAGEMENT**

*Time : 3 Hours]*

*[Max. Marks : 70*

*Instructions to Candidates : Answers should be written either in English or Kannada.*

**SECTION – A/ವಿಭಾಗ – ಎ**

Answer any **FIVE** sub-questions from this Section. Each sub-question carries **2** marks : **(5 × 2 = 10)**

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 2 ಅಂಕಗಳು :

1. (a) What is a Hyper market?  
ಹೈಪರ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೇನು?
- (b) What is meant by Reference Group?  
ಉಲ್ಲೇಖಿತ ಗುಂಪುಗಳು ಎಂದರೇನು?
- (c) What is retail store operations?  
ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಳಿಗೆಯ ಕಾರ್ಯ ಎಂದರೇನು?
- (d) What is high price sensitivity?  
ಅಧಿಕ ಬೆಲೆ ಸಂವೇದನತ್ವ ಎಂದರೇನು?
- (e) Give the meaning of supply chain management.  
ಪೂರೈಕೆ ಸರಪಳಿ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಅರ್ಥವನ್ನು ನೀಡಿ.
- (f) What is promotion mix in retailing?  
ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರವರ್ತನೆಯ ಮಿಶ್ರಣ ಎಂದರೇನು?
- (g) Expand EAS and EDI.  
ಇ.ಎ.ಎಸ್. ಮತ್ತು ಇ.ಡಿ.ಐ.ಯನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಿರಿ.

Q.P. Code : 13222

SECTION - B/ವಿಭಾಗ - ಬಿ

Answer any **THREE** of the following questions. Each question carries **6** marks :  
(3 × 6 = 18)

- ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 6 ಅಂಕಗಳು :
2. What are departmental stores? State their characteristic features.  
ವಿಭಾಗೀಯ ಮಳಿಗೆಗಳು ಎಂದರೇನು? ಇವುಗಳ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
  3. Briefly explain the types of retail customers.  
ಚಿಲ್ಲರೆ ಗ್ರಾಹಕರುಗಳ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
  4. Briefly explain the dimensions of market area analysis.  
ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರದೇಶದ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯ ವಿಸ್ತೀರ್ಣತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
  5. What is tele-marketing? State its advantages.  
ದೂರವಾಣಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೇನು? ಇದರ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.
  6. What is meant by corporate replenishment policies? What are its essential components?  
ಸಂಯುಕ್ತ ಪುನರ್‌ಭರ್ತಿ ಕಾರ್ಯನೀತಿ ಎಂದರೇನು? ಇದರ ಅಗತ್ಯ ಸಾಧಕ ಅಂಗಗಳು ಯಾವುವು?

SECTION - C/ವಿಭಾಗ - ಸಿ

Answer any **THREE** of the following questions. Each question carries **14** marks :  
(3 × 14 = 42)

- ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 14 ಅಂಕಗಳು :
7. What is retailing? Explain the functions of retailing in detail.  
ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದರೇನು? ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
  8. Explain the factors affecting consumer behaviour in detail.  
ಅನುಭೋಗಿ ವರ್ತನೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
  9. Discuss in detail, the factors to be considered at the time of selecting a retail location.  
ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಮಳಿಗೆಗೆ ನೆಲೆ (ಸ್ಥಳ)ಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಾಗ ಗಮನಿಸಬೇಕಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿರಿ.
  10. What is e-retailing? Explain the challenges of e-retailing.  
ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದರೇನು? ಇದರ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
  11. Explain retail pricing strategies in detail.  
ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧಾರದ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.