



SE – 244

**Second Semester B.Com. Degree Examination, September 2020
(CBCS) (Fresh + Repeaters) (2014-15 and Onwards)
COMMERCE**

Paper – 2.4 : Retail Management



Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

Instruction : Answer should be written either in **English** or **Kannada**.

SECTION – A

Answer **any five** questions. Each sub question carries **two** marks.

(5×2=10)

ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಉಪ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 2 ಅಂಕಗಳು.

1. a) Who is consumer ?
ಗ್ರಾಹಕ ಎಂದರೆ ಯಾರು ?
- b) What is selection ?
ಆಯ್ಕೆ ಎಂದರೇನು ?
- c) Give the meaning of cross merchandising.
ಅಡ್ಡ ಮಾರಾಟದ ಅರ್ಥವನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- d) What is publicity ?
ಪ್ರಚಾರ ಎಂದರೇನು ?
- e) Expand EAS and EDI.
ವಿಸ್ತರಿಸಿ ಬರೆಯಿರಿ : EAS ಮತ್ತು EDI.
- f) What is E-commerce ?
ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಎಂದರೇನು ?
- g) State any two merits of direct selling.
ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಮಾರಾಟದ ಎರಡು ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

SECTION – B

Answer **any three** questions. Each question carries **six** marks.

(3×6=18)

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 6 ಅಂಕಗಳು.

2. Explain any six functions of retailer.
ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಆರು ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
3. What do you mean by Barcoding and write its advantages.
ಬಾರ್-ಕೋಡಿಂಗ್ ಎಂದರೇನು ? ಹಾಗೂ ಇದರ ಅನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಬರೆಯಿರಿ.

P.T.O.



4. What are the factors influencing price sensitivity ?
ಬೆಲೆಯ ಸಂವೇದನತ್ವದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
5. Discuss the need for training.
ತರಬೇತಿಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
6. Briefly explain the merchandise management.
ಮಾರಾಟ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.

SECTION – C

Answer **any 3** of the following. **Each** question carries **14** marks.

(3×14=42)

ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ **14** ಅಂಕಗಳು.

7. Discuss the various stages of retail life cycle.
ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಜೀವನ ಚಕ್ರದ ವಿವಿಧ ಹಂತಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
8. Discuss the influence of group and individual factors on consumer behaviour.
ಅನುಭೋಗಿಯ ವರ್ತನೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಗುಂಪು ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
9. Discuss the factors influencing on location of retail store.
ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟ ಮಳಿಗೆಗೆ ನೆಲೆ (ಸ್ಥಳ) ನಿರ್ಧರಿಸುವಾಗ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ.
10. Define pricing. Explain the various methods of pricing.
ಬೆಲೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ. ಬೆಲೆಯ ವಿವಿಧ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
11. Write a note on :
ಕೆಳಗಿನವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಬರೆಯಿರಿ :
a) Tele-marketing
ತಂತಿ-ವಿಕ್ರಯ
b) Customer database management system.
ಗ್ರಾಹಕ ದತ್ತಾಂಶಾಧಾರಿತ ನಿರ್ವಹಣಾ ಪದ್ಧತಿ.