

No. of Printed Pages : 6

BRL-101

**DIPLOMA IN RETAILING/
B. B. A. IN RETAILING (DIRL/BBARIL)
Term-End Examination
December, 2025**

BRL-101 : OVERVIEW OF RETAILING

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

Note : (i) *Attempt any **five** questions.*

(ii) *All questions carry equal marks.*

1. (a) Define retailing. Describe the functions of a retailer. 10
- (b) How can you ensure success in retailing ? Discuss with examples. 10

2. Differentiate between buyers and consumers. Discuss the social and personal factors that influence the retail consumer behaviour. 6+14
3. Explain the process of consumer buying decision with the help of examples. 20
4. Discuss the *three* main theories of structural change in retailing. 20
5. How and why are the internal and external environment of a store important for setting up a retail store ? Give examples. 20
6. Describe the harmful impact of new technology in retailing. How can it be resolved ? Give examples. 20
7. (a) What is franchising ? Discuss its advantages and disadvantages. 10
(b) Describe the advantages and limitations of e-Tailing. 10

[3]

BRL-101

8. Write short notes on any *two* of the following : 10+10

- (a) Factors influencing Technology Selection
- (b) Mom Pop stores
- (c) The Consumer Protection Act, 1986
- (d) Non-ethical behaviour in Retail Business

BRL-101

रिटेलिंग में डिप्लोमा/बी. बी. ए. (रिटेलिंग)
(डी. आई. आर. एल./बी. बी. ए. आर. आई. एल.)

सत्रांत परीक्षा

दिसम्बर, 2025

बी.आर.एल.-101 : रिटेलिंग का अवलोकन

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

नोट : (i) किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

(ii) सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. (अ) खुदरा व्यापार (रिटेलिंग) को परिभाषित कीजिए।

खुदरा विक्रेता के कार्यों का वर्णन कीजिए। 10

(ब) खुदरा व्यापार में सफलता कैसे सुनिश्चित कर सकते

हैं ? उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए। 10

2. क्रेताओं और उपभोक्ताओं के बीच अन्तर कीजिए। खुदरा उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले सामाजिक और व्यक्तिगत कारकों की व्याख्या कीजिए। 6+14
3. उदाहरणों की सहायता से उपभोक्ता खरीद निर्णय प्रक्रिया का वर्णन कीजिए। 20
4. खुदरा व्यापार में संरचनात्मक परिवर्तन के तीन मुख्य सिद्धान्तों पर चर्चा कीजिए। 20
5. खुदरा स्टोर स्थापित करने के लिए स्टोर का आन्तरिक एवं बाह्य वातावरण कैसे और क्यों महत्वपूर्ण है ? उदाहरण दीजिए। 20
6. खुदरा व्यापार में नई प्रौद्योगिकी के हानिकारक प्रभाव का वर्णन कीजिए। इसका समाधान कैसे किया जा सकता है ? उदाहरण दीजिए। 20
7. (अ) फ्रेंचाइजिंग क्या है ? इसके लाभ एवं हानियों का वर्णन कीजिए। 10
- (ब) ई-टेलिंग के लाभ और सीमाओं का वर्णन कीजिए। 10

8. निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

10+10

(अ) प्रौद्योगिकी चयन को प्रभावित करने वाले तत्व

(ब) मम पॉप स्टोर

(स) उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम, 1986

(द) खुदरा व्यापार में गैर-नैतिक व्यवहार

× × × × ×