

B. B. A. IN RETAILING

(BBARIL)

Term-End Examination

June, 2025

**BRL-108 : RETAIL OPERATIONS AND STORE
MANAGEMENT**

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

Note : Attempt any *five* questions. All questions
carry equal marks.

1. Explain the marketing implications for high and low involvement product categories. Mention various strategies for improving customer involvement. 10+10

2. (a) What is Customer Relationship Cycle ?
Explain with example. 10
- (b) What is meant by the Customer Pyramid ? Discuss with examples. 10
3. (a) Discuss the concept of Store Allocation.
What types of spaces are required in a store ? Explain. 10
- (b) What are the different types of Retail Store Layouts ? Discuss with examples.
10
4. What is 'Merchandise Planning' ?
Discuss the steps involved in merchandise planning. 20
5. Explain the various elements of retail promotion mix using suitable examples. 20

6. (a) Explain the framework for developing retail price strategy. 10
- (b) Discuss the different price strategies a retailer can follow. 10
7. Differentiate between any *two* of the following : 10+10
- (a) Community Shopping Centres and Neighborhood Shopping Centres
- (b) Horizontal Price Fixing and Vertical Price Fixing
- (c) Soft line fixtures and Wall fixtures
- (d) Deceptive Price Advertising and Bait and Switch Advertising

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

- (a) Social influences on consumer behaviour
- (b) RFM Analysis
- (c) Prevention of Shrinkage
- (d) Sources of employee recruitment

BRL-108**बी. बी. ए. (रिटेलिंग)****(बी. बी. ए. आर. आई. एल.)****सत्रांत परीक्षा****जून, 2025****बी.आर.एल.-108 : खुदरा संचालन और स्टोर प्रबंधन**

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. उच्च और निम्न भागीदारी उत्पाद श्रेणियों के लिए विपणन निहितार्थों की व्याख्या कीजिए। ग्राहक भागीदारी में सुधार के लिए विभिन्न रणनीतियों का उल्लेख कीजिए। 10+10

2. (क) ग्राहक संबंध चक्र क्या है ? उदाहरण सहित समझाइए।

10

(ख) ग्राहक पिरामिड से क्या तात्पर्य है ? उदाहरण सहित

चर्चा कीजिए।

10

3. (क) स्टोर आबंटन की अवधारणा पर चर्चा कीजिए। किसी

स्टोर में किस प्रकार के स्थान की आवश्यकता होती

है ? व्याख्या कीजिए।

10

(ख) खुदरा स्टोर ले-आउट के विभिन्न प्रकार क्या हैं ?

उदाहरण सहित चर्चा कीजिए।

10

4. 'व्यापारिक योजना' क्या है ? व्यापारिक योजना में शामिल

चरणों की व्याख्या कीजिए।

20

5. उपयुक्त उदाहरणों का उपयोग करके खुदरा संवर्धन मिश्रण के

विभिन्न तत्वों की व्याख्या कीजिए। 20

6. (क) खुदरा मूल्य रणनीति विकसित करने की रूपरेखा की

व्याख्या कीजिए। 10

(ख) खुदरा विक्रेता द्वारा अपनाई जा सकने वाली विभिन्न

मूल्य रणनीतियों पर चर्चा कीजिए। 10

7. निम्नलिखित में से किन्हीं दो में अन्तर बताइए : 10+10

(क) सामुदायिक शॉपिंग सेंटर और पड़ोस के शॉपिंग सेंटर

(ख) कैतिज मूल्य निर्धारण और ऊर्ध्वाधर मूल्य निर्धारण

(ग) सॉफ्ट लाइन फिक्चर और दीवार फिक्चर

(घ) भ्रामक मूल्य विज्ञापन और चारा और स्विच

विज्ञापन

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

10+10

(क) उपभोक्ता व्यवहार पर सामाजिक प्रभाव

(ख) आर.एफ.एम. विश्लेषण

(ग) सिकुड़न की रोकथाम

(घ) कर्मचारी भर्ती के स्रोत

× × × × ×