

सामान्य निर्देश:

1. सभी प्रश्न हल करना अनिवार्य है।
2. प्रश्नों के अंक उनके सामने अंकित हैं।

खंड - अ (बहुविकल्पीय प्रश्न)

(प्रत्येक 1 अंक)

1. आपूर्ति श्रृंखला (Supply Chain) का अंतिम चरण कौन सा है?
(अ) निर्माता (Manufacturer) (ब) थोक विक्रेता (Wholesaler)
(स) उपभोक्ता (Consumer) (द) वितरक (Distributor)
2. इन्वेंटरी (Inventory) का क्या अर्थ है?
(अ) स्टोर में उपलब्ध स्टॉक/सामान (ब) नकदी
(स) कर्मचारी (द) दुकान की बिल्डिंग
3. FMCG का पूरा नाम क्या है?
(अ) Fast Moving Consumer Goods (ब) First Moving Cost Goods
(स) Fast Making Consumer Goods (द) First Making Cost Goods
4. CRM का मुख्य उद्देश्य क्या है?
(अ) मशीनें ठीक करना (ब) ग्राहकों के साथ अच्छे संबंध बनाना
(स) विज्ञापन बनाना (द) ट्रांसपोर्ट मैनेज करना
5. उद्यमिता (Entrepreneurship) में सबसे महत्वपूर्ण गुण कौन सा है?
(अ) जोखिम उठाना (Risk-taking) (ब) बहुत सारा पैसा होना
(स) आलस्य (द) काम टालना

खंड - ब (लघु उत्तरीय प्रश्न)

(प्रत्येक 3 अंक)

6. सप्लाइ चेन मैनेजमेंट (Supply Chain Management) क्या है?
7. विजुअल मर्चेन्डाइजिंग (Visual Merchandising) के तीन मुख्य तत्व लिखिए।
8. ई-कॉमर्स (E-commerce) और पारंपरिक रिटेल (Traditional Retail) में क्या अंतर है?
9. इन्वेंटरी कंट्रोल (Inventory Control) क्यों आवश्यक है?
10. खुदरा व्यापार (Retail) में सुरक्षा (Security) से संबंधित कोई तीन खतरे बताइए।

खंड - स (दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)

(प्रत्येक 5 अंक)

11. ग्राहक संबंध प्रबंधन (CRM) क्या है? एक रिटेल व्यवसाय की सफलता में इसकी क्या भूमिका है?
12. एक नए रिटेल स्टोर को खोलने के लिए किन-किन महत्वपूर्ण बातों (जैसे स्थान, लेआउट, लाइसेंस) का ध्यान रखना चाहिए? विस्तार से वर्णन करें।
13. इन्वेंटरी (स्टॉक) की गणना करने की विभिन्न विधियों का वर्णन करें।
14. एक प्रभावी बिक्री प्रस्तुति (Sales Presentation) कैसे दी जाती है? इसके विभिन्न चरण समझाइए।