

(8 pages)

Reg. No. :

Code No. : 10317

Sub. Code : GMCO 6 B

B.Com. (CBCS) DEGREE EXAMINATION,
APRIL 2018.

Sixth Semester

Commerce — Main

Elective -- RETAIL MANAGEMENT

(For those who joined in July 2012 – 2015)

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 1 = 10 marks)

Answer ALL questions.

Choose the correct answer :

1. 'சில்லறை வர்த்தகம் என்பது இல்லங்களுக்கு இறுதிநிலை பொருட்களை விற்பதாகும்' எனக் கூறியவர்

(அ) மெக்கார்த்தி (ஆ) கண்டிப்
(இ) வில்லியம்சன் (ஈ) ஸ்டோன்

"Retailing is selling to final consumer goods to households" said by

(a) Mc Carthy (b) Cundif
(c) Williamson (d) Stone

2. சில்லறை விற்பனையாளர் எந்த வழியைப் பின்பற்றி விற்பனை செய்கிறார்?

(அ) கடைகள் (ஆ) முகவர்கள்
(இ) விளம்பரம் (ஈ) இவை அனைத்தும்

What method of selling retailer follows?

(a) shops (b) agents
(c) advertising (d) all these

3. 'ஸ்வாட்' ஆய்வில் 'டபிள்யூ' குறிப்பது

(அ) பணி (ஆ) பலவீனங்கள்
(இ) விருப்பம் (ஈ) இவை ஏதுமில்லை

IN 'SWOT' analysis, 'W' stands for

(a) work (b) weakness
(c) want (d) none of these

4. செங்குத்து சந்தை முறை உள்ளடக்கியது.

(அ) மொத்த வியாபாரிகள்
(ஆ) சில்லறை வியாபாரிகள்
(இ) உற்பத்தியாளர்கள்
(ஈ) இவை அனைத்தும்

Vertical marketing system includes

(a) wholesalers (b) retailers
(c) producers (d) all these



5. நிறுவனத்திற்குத் தேவையான மிகமுக்கியமானது
_____தகவல் என்று அழைக்கப்படுகிறது.

- (அ) செயல்யுக்தி (ஆ) தந்திர மட்ட
(இ) கீழ் நிலை (ஈ) இவை அனைத்தும்

The information required for a business firm which is very essential is called

- (a) strategic (b) tactic
(c) shopfloor (d) all these

6. சில்லறை பணிகத்தை பாதிக்கும் காரணிகளைக் கொண்ட தொகுப்பு _____ என்று அழைக்கப்படுகிறது.

- (அ) அமைப்பு (ஆ) குழல்
(இ) முறை (ஈ) செயல்யுக்தி

A set of factors which affect retailing is called _____.

- (a) structure (b) environment
(c) system (d) strategy

7. துறைவாரியான அமைப்பு முறை என்பது _____ வகையைச் சார்ந்ததாகும்.

- (அ) இராணுவ அமைப்பு (ஆ) வரிசை அமைப்பு
(இ) பணிவழி அமைப்பு (ஈ) செயல்திட்ட அமைப்பு

Department based structure is _____.

- (a) military organisation
(b) line organisation
(c) functional organisation
(d) project organisation

8. தொழில் இடஅமைவு கோட்பாட்டை வழங்கியவர் யார்?

- (அ) மேக்ஸ் வெபர் (ஆ) ஆல்பிரட் வெபர்
(இ) ஆல்பிரட் மார்ஷல் (ஈ) கிப்ளிங்

Who gave industrial location theory?

- (a) Max Weber (b) Alfred Weber
(c) Alfred Marshall (d) Kipling

9. ஊடுருவும் விலையில் தொடக்கத்தில் நிர்ணயிக்கப்படும் விலை

- (அ) மிக அதிக விலை
(ஆ) நடுத்தரமான விலை
(இ) குறைவான விலை
(ஈ) மிகக் குறைவான விலை

In penetration pricing the price fixed initially is

- (a) very high (b) medium price
(c) low price (d) very low price

10. பேசாத விற்பனையாளர் என்பது எது?

- (அ) கட்டுமம் (ஆ) வணிகக் குறி
(இ) அடையாளச்சீட்டு (ஈ) இவை அனைத்தும்

Which is silent salesman?

- (a) packaging (b) branding
(c) labelling (d) all these



SECTION B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer ALL questions, choosing either (a) or (b).

Each answer should not exceed 250 words.

11. (அ) சில்லறை வர்த்தகத்தின் இயல்பைக் கூறுக.

State the nature of retailing.

Or

- (ஆ) சில்லறை வர்த்தக வாழ்க்கை சுழற்சி பற்றி குறிப்பு எழுதுக.

Write a note on retail life cycle.

12. (அ) பாரம்பரிய சில்லறை வர்த்தகத்தின் சிறப்பம்சங்களை குறிப்பிடுக.

Mention the characteristics of traditional retailing.

Or

- (ஆ) சில்லறை வர்த்தக நிலையத்தின் இன்றியமையாமையை கூறுக.

State the need for retailing institution.

13. (அ) சில்லறை வர்த்தக யுக்திக்கு தேவையான தகவல்களை எடுத்தியம்புக.

Enumerate the type of information required for strategic planning in retailing.

Or

Page 5 Code No. : 10317

- (ஆ) சில்லறை வர்த்தக ஆராய்ச்சியின் இயல்பை விளக்குக.

Explain the nature of retailing research.

14. (அ) தொழில்நுட்பம் எங்ஙனம் பயன்படுத்தப்படுகிறது?

How is technology used?

Or

- (ஆ) வர்த்தக பகுதி ஆய்வின் பயன்கள் யாவை?

What are the uses of trading area analysis?

15. (அ) வணிகத்துவ விலையிடலின் நோக்கங்கள் யாவை?

What are the objectives of merchandise pricing?

Or

- (ஆ) சில்லறை வர்த்தக மேம்பாட்டு கலவையின் உட்கூறுகளை தொகுத்தெழுதுக.

Summarise the components of retail promotion mix strategy.

Page 6 Code No. : 10317



SECTION C — (5 × 8 = 40 marks)

Answer ALL questions, choosing either (a) or (b).

Each answer should not exceed 600 words.

16. (அ) இந்தியாவில் சில்லறை வர்த்தகத்தின் நிலையை எடுத்துரைக்க.

Narrate the status of retailing in India.

Or

- (ஆ) சில்லறை வர்த்தகர்களை எதிர்நோக்கியுள்ள பிரச்சனைகளை எடுத்தியம்புக.

Enumerate the challenges faced by the retailers.

17. (அ) சில்லறை வர்த்தக நிலையத்தின் வகைகளை விளக்குக.

Explain the types of retailing institution.

Or

- (ஆ) இருப்பு நிலைய மற்றும் இருப்பு நிலையம் சாரா சில்லறை வணிக அமைப்புகளுக்கிடையே வேறுபடுத்துக.

Distinguish between store based and non store based retail format.

18. (அ) சில்லறை வர்த்தக தகவல் முறையை எங்ஙனம் வடிவமைப்பாய்?

How do you design retail information system?

Or

- (ஆ) தகவல் முறையின் படிநிலைகளை எடுத்தியம்புக.

Enumerate the steps in information system.

19. (அ) நிதிசார் முடிவுகள் என்பவை யாவை? அவற்றின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

What are financing decisions? Explain their significance.

Or

- (ஆ) இட தெரிவு செய்தலைத் தீர்மானிக்கும் காரணிகளைக் கூறுக.

State the factors affecting site selection.

20. (அ) சரக்கிருப்பு மேலாண்மையின் இயல்பு மற்றும் செயல் எல்லையை விவரிக்க.

Describe the nature and scope of inventory management.

Or

- (ஆ) சில்லறை வணிக நிலைய மேம்பாட்டு முறைகளை விவாதிக்க.

Discuss the methods of retail store promotion schemes.

