

(8 pages)

Reg. No. :

Code No. : 10317

Sub. Code : GMCO 6 B

B.Com. (CBCS) DEGREE EXAMINATION,
APRIL 2017.

Sixth Semester

Commerce — Main

RETAIL MANAGEMENT

(For those who joined in July 2012 – 2015)

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

PART A — (10 × 1 = 10 marks)

Answer ALL questions.

Choose the correct answer :

1. சில்லறை வர்த்தகம் இணைப்பது
வாடிக்கையாளர்களையும், _____ ஆகும்
- (அ) மொத்த வியாபாரிகளையும்
- (ஆ) உற்பத்தியாளர்களையும்
- (இ) உற்பத்தியாளரின் முகவர்களையும்
- (ஈ) இவை அனைத்தும்

Retailing links customers and

- (a) wholesalers
(b) producers
(c) manufacturer's agents
(d) all these

2. சில்லறை வர்த்தகம் என்ற சொல் தோன்றிய பதம்

- (அ) ரீடெலியர் (ஆ) ரீடெலியா
(இ) ரீடெலர்ஸ் (ஈ) ரீடென்

The word retailing is derived from the term

- (a) retailer (b) retailia
(c) retailers (d) retain

3. சில்லறை வணிகத்தின் முக்கிய வணிக அமைப்பு

- (அ) தனி நிறுவனம் (ஆ) பொது நிறுவனம்
(இ) கூட்டுறவு (ஈ) இவை அனைத்தும்

The major form of retail business is

- (a) private company (b) public company
(c) corperative (d) all these

4. செங்குத்து சந்தை முறை பொதுவாக பெறப்பட்டது
_____ என்பவர் மூலமாகும்

- (அ) ஆண்டர்சன் (ஆ) வில்லியம்சன்
(இ) போர்டர் (ஈ) மெக்கிரிஹர்

Page 2

Code No. : 10317



Vertical marketing system is adopted from

- (a) Anderson (b) Williamson
(c) Porter (d) McGregor

5. சில்லறை வணிகச் சூழலைத் தீர்மானிப்பது

- (அ) பொருளாதாரக் காரணி
(ஆ) சமூகக் காரணி
(இ) அரசியல் காரணி
(ஈ) இவை அனைத்தும்

The factor influencing retail environment is

- (a) Economic factor (b) Social factor
(c) Political factor (d) All these

6. ஹப் நிகழ்தகவு மாதிரி உருவாக்கப்பட்ட ஆண்டு

- (அ) 1960 (ஆ) 1964
(இ) 1968 (ஈ) 1972

Huff's probability model was created in the year

- (a) 1960 (b) 1964
(c) 1968 (d) 1972

7. துறைவாரியான அமைப்பு முறை என்பது _____
வகையைச் சார்ந்ததாகும்

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

Page 3 Code No. : 10317

Department based organisation is belonging to

- (a) Military type (b) Line type
(c) Functional type (d) Project type

8. தொழில் இட அமைவோடு தொடர்புடைய நபர்

- (அ) ஆல்பிரட் வெபர் (ஆ) மேக்ஸ் வெபர்
(இ) போர்டர் (ஈ) டொடாரோ

The person associated with industrial location is

- (a) Alfred Weber (b) Max Weber
(c) Porter (d) Todaro

9. பின்வருவனவற்றுள் எது பேசாத விற்பனையாளர் என அழைக்கப்படுகிறது?

- (அ) அடையாளச் சீட்டு (ஆ) கட்டுமம்
(இ) வணிகக் குழு (ஈ) இவை ஏதுமில்லை

Which of the following is called silent salesman?

- (a) Labelling (b) Packaging
(c) Branding (d) None of these

10. தொடக்கத்தில் அதிக விலைக்கு விற்கும் முறை

- (அ) ஊடுறுவும் விலை
(ஆ) கடைந்தெடுக்கும் விலை
(இ) செலவு கூட்டு விலை
(ஈ) நிர்வகிக்கப்பட்ட விலை

Page 4 Code No. : 10317
[P.T.O.]



The method of fixing High price initially is

- (a) Penetration price (b) Skimming price
(c) Cost plus price (d) Administered price

PART B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer ALL questions.

11. (அ) சில்லறை வணிகம் என்றால் என்ன? விளக்குக.

What is retailing? Explain.

Or

- (ஆ) செயல்புத்தி என்பதை வரையறு.

Define strategy.

12. (அ) செங்குத்து சந்தை முறை என்பது யாது?

What is vertical marketing system?

Or

- (ஆ) பாரம்பரிய சில்லறை வர்த்தகத்தின் ஏதேனும் மூன்று இயல்புகளைக் குறிப்பிடுக.

Mention any three features of traditional retailing.

13. (அ) சில்லறை வர்த்தக சூழல் என்ற கருத்தை விளக்குக.

Explain the concept of retailing.

Or

Page 5 Code No. : 10317

- (ஆ) முறை என்பதை வரையறு. அதன் வகைகளைக் கூறுக.

Define system. State its kinds.

14. (அ) செயலாக்க மேலாண்மையின் உள்ளடக்கங்களை சுருக்கமாக விளக்குக.

Explain briefly the contents of operation management.

Or

- (ஆ) இட அமைவு மற்றும் நிறுவன அமைப்பு பற்றிய முடிவுகளுக்கிடையே உள்ள தொடர்பை கொணர்க.

Bring out the relationship between location and organisational structure.

15. (அ) சில்லறை வர்த்தக நிலைய நன்மதிப்பு எங்ஙனம் உருவாக்கப்படுகிறது?

How a retail store's image is built up?

Or

- (ஆ) சூழல் நிலையின் பங்கினை மதிப்பிடுக.

Assess the role of atmosphere.

PART C — (5 × 8 = 40 marks)

Answer ALL questions.

16. (அ) சில்லறை விற்பனையாளர்களை எதிர்நோக்கியுள்ள சந்தை சவால்களை எடுத்தியம்புக.

Enumerate the marketing challenges faced by the retailers.

Or

Page 6 Code No. : 10317



(ஆ) சில்லறை வர்த்தகத்தின் முக்கியத்துவத்தை விவாதிக்க.

Discuss the importance of retailing.

17. (அ) செங்குத்து சந்தை முறையின் நன்மைகள் மற்றும் குறைகள் யாவை?

What are the merits and drawbacks of vertical marketing system?

Or

(ஆ) சில்லறை வர்த்தகத்தின் பல்வேறு வகைகளைக் கூறுக.

State the various kinds of retailing.

18. (அ) சில்லறை வர்த்தகச் சூழலைத் தீர்மானிக்கும் காரணிகளை எடுத்துரைக்க.

Narrate the factors affecting retailing environment.

Or

(ஆ) சந்தை தகவல் முறையின் பல்வேறு உறுப்புகளைக் கூறுக.

State the various components of marketing information system.

19. (அ) நிதிசார் முடிவுகள் எங்ஙனம் சில்லறை வர்த்தக மேலாண்மையில் உதவுகிறது.

How far financial decisions help retail management?

Or

(ஆ) சில்லறை வர்த்தகத்தின் நிறுவன அமைப்பு முறை பற்றி குறிப்பு எழுதுக.

Write a note on organisational structure in retailing.

20. (அ) வியாபார மேலாண்மையின் செயல் எல்லையை விவாதிக்க.

Discuss the scope of merchandise management.

Or

(ஆ) சில்லறை வர்த்தகத்தின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

Explain the importance of retailing.

