

(8 pages)

Reg. No. :

Code No. : 10317

Sub. Code : GMCO 6 B

B.Com. (CBCS) DEGREE EXAMINATION,
APRIL 2015.

Sixth Semester

Commerce – Main

Elective — RETAIL MANAGEMENT

(For those who joined in July 2012 and afterwards)

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 1 = 10 marks)

Answer ALL questions.

Choose the correct answer :

1. 'ரீடெலிங்' என்பது பெறப்பட்ட பதம்

- (அ) ரீடெல் (ஆ) ரீடெல்ஸ்
(இ) ரீடெலா (ஈ) இவை ஏதுமில்லை

Retailing is derived from the term

- (a) retail (b) retails
(c) retaila (d) none of these

2. செயல்யுக்தி திட்டமிடலின் முதல் படிநிலை
(அ) நோக்கங்களை வரையறுத்தல்
(ஆ) செயல் யுக்தியை கண்டறிதல்
(இ) செயல் யுக்தியை வடிவமைத்தல்
(ஈ) செயல் யுக்தி மதிப்பீடு

The first stage in strategic planning is

- (a) setting up of objectives
(b) identification of strategy
(c) strategic formulation
(d) strategic evaluation

3. மேலாண்மை எனப்படுவது பிறர் மூலமாகவோ அல்லது பிறருடன் சேர்ந்தோ ஒன்றைச் செய்து முடிப்பதாகும் என்று கூறியவர்

- (அ) லாரன்ஸ் (ஆ) பீட்டர் டிரக்கர்
(இ) ஓ டோனல் (ஈ) வாக்கர்

"Management is an art of getting things done through the people or with people" said by

- (a) Lawrance (b) Peter Drucker
(c) O Donnel (d) Walker

4. 'ஸ்வாட்' ஆய்வில் "எஸ்" குறிப்பது

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

Page 2 Code No. : 10317



In 'SWOT' analysis, 'S' stands for

- (a) Strength (b) System
(c) Strategy (d) Structure

5. அர்த்தமுள்ள பயன்பாட்டிற்கு முறைப்படுத்தப்படுகிற விபரம் எனப்படுவது _____ என்று அழைக்கப்படுகிறது

- (அ) தகவல் (ஆ) முறை
(இ) அமைப்பு (ஈ) இவை ஏதுமில்லை

The processed data put into meaningful use is called

- (a) Information (b) System
(c) Organisation (d) None of these

6. சில்லறை தகவல் முறை உறுதியளிப்பது

- (அ) துல்லியத்தன்மை (ஆ) நம்பகத்தன்மை
(இ) விரைவு (ஈ) இவை அனைத்தும்

Retail information system ensures

- (a) accuracy (b) reliability
(c) speed (d) all these

7. _____ மேம்பாடு என்பது குறிப்பிட்ட சந்தையின் தகவல்களை வைத்துக் கொண்டு நிறுவனம் செலுத்தும் நிலை என்பதாகும்

- (அ) தகவல் மேம்பாடு
(ஆ) தூண்டும் மேம்பாடு
(இ) நினைவூட்டும் மேம்பாடு
(ஈ) வாங்குபவர் நிலை மாற்றம்

A promotion designed to give information the target market about the firm is offering is known as

- (a) information promotion
(b) persuasive promotion
(c) reminder promotion
(d) buyer behaviour promotion

8. கட்டளைகளை அனுப்புவதற்கும் பொருட்களை பெறுவதற்கும் இடைப்பட்ட காலத்திற்கு பெயர்

- (அ) வழி நடத்தும் நேரம் (ஆ) அளிப்பு நேரம்
(இ) அதிக நேரம் (ஈ) கூடுதல் நேரம்

The time between sending an order and receiving the merchandise is

- (a) lead time (b) delivery time
(c) extra time (d) over time

9. தொடக்கத்தில் குறைந்த விலையில் விற்கப்படும் முறை _____ என அழைக்கப்படுகிறது

- (அ) முழுச் செலவு விலை
(ஆ) கடைந்தெடுக்கும் விலை
(இ) ஊடுருவும் விலை
(ஈ) இரட்டை விலை

The practice of fixing low price initially is called

- (a) full cost pricing
(b) skimming price
(c) penetration pricing
(d) dual pricing



10. மனித விருப்பங்களின் கற்றை எனப்படுவது _____
ஆகும்

- (அ) பொருள் (ஆ) செயல்முறை
(இ) மேம்பாடு (ஈ) இவை ஏதுமில்லை

The bundle of human desires is called

- (a) produce (b) process
(c) promotion (d) none of these

SECTION B — (5 × 5 = 25 marks)

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

12. (அ) பாரம்பரிய சில்லறை வர்த்தகத்தின் அம்சங்கள்
யாவை?

What are the characteristics of traditional
retailing?

Or

Page 5 Code No. : 10317

(ஆ) சில்லறை வணிக நிறுவனங்கள் ஏன்
தேவைப்படுகிறது?

Why are retail institutions needed?

13. (அ) ஆராய்ச்சியின் நோக்கங்களை எடுத்துரைக்க.
Narrate the objectives of research.

Or

(ஆ) சில்லறை வணிகத்தில் செயல்புத்தி திட்டமிடல்
என்ற கருத்தை விளக்குக.

Explain the concept of retail strategic
planning.

14. (அ) சில்லறை வணிகம் தொடர்பான நிதிசார்
முடிவுகளைக் குறிப்பிடுக.

Mention the financial decisions relating to
retail trade.

Or

(ஆ) இடத்தை எவ்விதம் தேர்ந்தெடுப்பது என விளக்குக.

Explain how site is selected.

15. (அ) பொருள் கலவை முடிவைத் தீர்மானிக்கும்
காரணிகளை எடுத்தியம்புக.

Enumerate the factors affecting product
assortment decision.

Or

Page 6 Code No. : 10317



(ஆ) சரக்கிருப்பு மேலாண்மையின் நோக்கங்களைச் சுட்டிக் காட்டுக.

Point out the objectives of inventory management.

SECTION C — (5 × 8 = 40 marks)

Answer ALL questions, choosing either (a) or (b),
Answer should not exceed 600 words.

16. (அ) சில்லறை வர்த்தகத்தின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

Explain the importance of retailing.

Or

(ஆ) சில்லறை விற்பனையாளர்களை எதிர்நோக்கியுள்ள சந்தை சவால்களை எடுத்தியம்புக.

Enumerate the marketing challenges facing retailers.

17. (அ) சிறிய அளவிலான சில்லறை வர்த்தகங்களை வகைப்படுத்துக.

Classify small scale retailing institutions.

Or

(ஆ) துறை சார்ந்த மற்றும் சாரா சில்லறை அமைப்புகளுக்கிடையே வேறுபடுத்துக.

Distinguish between store based and non store based retailing.

Page 7 Code No. : 10317

18. (அ) சில்லறை வர்த்தக சூழலைத் தீர்மானிக்கும் காரணிகளை விரிவாக விளக்குக.

Explain in detail the factors affecting retailing environment.

Or

(ஆ) சில்லறை தகவல் முறையின் பல்வேறு கூறுகளை விவரிக்க.

Describe the various components of retailing information system.

19. (அ) வணிக பகுதி ஆய்வின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.

Explain the importance of trading area analysis.

Or

(ஆ) செயலாக்க மேலாண்மையின் பரப்பெல்லையை விவாதிக்க.

Discuss the scope of operations management.

20. (அ) சில்லறை வர்த்தக மேம்பாட்டு நுணுக்கங்களை எடுத்துரைக்க.

Narrate the techniques of retail promotion.

Or

(ஆ) வணிக விலையிடல் முறைகளை விளக்குக.

Explain the methods of pricing.

Page 8 Code No. : 10317

