

Maulana Azad National Urdu University
MBA IV Semester Examination May - 2019
Paper: MMBA421DST : Retail Management

Total Marks : 70

Time : 3 hours

ہدایات:

یہ پرچہ سوالات تین حصوں پر مشتمل ہے: حصہ اول، حصہ دوم، حصہ سوم۔ ہر جواب کے لئے لفظوں کی تعداد اشارہ ہے۔ تمام حصوں سے سوالوں کا جواب دینا لازمی ہے۔

1. حصہ اول میں 10 لازمی سوالات ہیں جو کہ معروضی سوالات/خالی جگہ پُر کرنا/مختصر جواب والے سوالات ہیں۔ ہر سوال کا جواب لازمی ہے۔ ہر سوال کے لیے 1 نمبر مختص ہے۔
(10 x 1 = 10 Marks)
2. حصہ دوم میں آٹھ سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی پانچ سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً دو سو (200) لفظوں پر مشتمل ہے۔ ہر سوال کے لیے 6 نمبرات مختص ہیں۔
(5 x 6 = 30 Marks)
3. حصہ سوم میں پانچ سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی تین سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً پانچ سو (500) لفظوں پر مشتمل ہے۔ ہر سوال کے لیے 10 نمبرات مختص ہیں۔
(3 x 10 = 30 Marks)

حصہ اول

سوال: 1

- (i) خردفروشی (Retailing) اسٹور میں (Product Variety) کو ترجیح دی جاتی ہے۔ (ہاں / نہیں)
- (ii) خصوصی اسٹور (Exclusive Store) پر (Single Brand / Multiple Brand) اشیاء ملتے ہیں۔
- (iii) رعایتی اسٹور (Discount Store) 365 دن رعایت دیتی ہے۔ (ہاں / نہیں)
- (iv) سوپر مارکٹ کی ایک خصوصی قسم.....
- (v) کسی ایک e-payment wallet کی مثال دیجیے۔
- (vi) CRM کا پھیلاؤ کیجیے۔
- (vii) کسی ایک (Rural Retailing) دیہی خردفروشی کو بٹھانے کی تجویز پیش کرے۔
- (viii) "Store Location" سے کیا مراد ہے؟
- (ix) e-commerce کے بارے میں آپ کیا جانتے ہیں؟
- (x) زمرے کے انتظام (Category Management) کسے کہتے ہیں۔

حصہ دوم

- (2) خردفروشی موجودہ منظر نامے (Present Retail Scenario) پر ایک مختصر نوٹ لکھیے۔

- (3) دیہی خردفروشی کیا ہے Urban Retailing سے کس طرح مختلف ہے؟
- (4) خردفروشی میں مرچنڈائزنگ انتظامیہ (Merchandising Management) کے Process عمل پر لکھیے۔
- (5) اسٹور منصوبہ بندی (Store Planning) کے Design کا تعین کس طرح کیا جاتا ہے؟
- (6) خردفروشی کو TT (Retail) اور TT کے ذریعہ کس طرح بہتر بنایا جاسکتا ہے؟ فوائد بیان کرے۔
- (7) خردفروشی میں "Retail Organisation" کو کس طرح شروع کیا جاتا ہے؟ اس کے Process کو بتائیے۔
- (8) خردفروشی میں مقام "Store Location" کی اہمیت اور عناصر کا خلاصہ کیجیے۔
- (9) 'CRM' کے مراحل تفصیل سے بیان کیجیے۔

حصہ سوم

- (10) خردفروشی کے اقسام (Functions) کو بیان کریں۔
- (11) خردفروشی منصوبہ بندی طریقہ کار (Strategic Retail Planning Process) کو سمجھائیے۔
- (12) خردفروشی کے خوردہ اداروں (Retail Institutions) پر روشنی ڈالیے۔
- (13) خوردہ مواصلات (Retail Communication) کے مختلف عناصر پر تفصیل سے لکھیے۔
- (14) ملازموں کو کس بھرتی، انتخاب اور تربیت (Recruitment, Selection and Training) کیا جاتا ہے؟ اس کے طریقوں پر روشنی ڈالیے۔

