

Maulana Azad National Urdu University
MBA IV Semester Examination May - 2018
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) کیا ہے؟
- (ii) (Store Retailer) خردفروشی میں دوکان کا ہونا ضروری ہوتا ہے؟
- (iii) 'Non-Store Retailer' کی ایک مثال دیجیے۔
- (iv) خردفروشی کے ایک مفہوم
- (v) سوپر مارکیٹ 'Self Service' Super Market میں اہم ہے۔
- (vi) Departmental Store میں ہر Product الگ الگ جگہ پر سجے ہوتے ہیں؟
- (vii) Store Design خردفروشی میں بہت اہم کردار ادا کرتی ہے؟
- (viii) Vending Machine کی ایک مثال ہے۔
- (ix) Rural Retailing کی ایک مثال
- (x) خاکہ Store Layout کی اہمیت کو بیان کر۔

حصہ دوم

- (2) سبزوشان میں خردفروشی (Retail Scenario in India) ممالک کی کس طرح کلر پر ہیں، روشنی ڈالیے۔
- (3) خردفروشی میں e tailing کے بڑھتے ہوئے قدم پر روشنی ڈالیے۔
- (4) 'Retail Life Cycle' سے کیا مراد ہے؟ تفصیل دیجیے۔

- (5) اسٹور منصوبہ بندی کے Store Strategy کا تعین کس طرح سے کیا جاتا ہے؟
- (6) خردفروشی میں Compensation, Controlling the Employee کس طرح سے کی جاتی ہے؟
- (7) قیمت سازی کی حکمت عملیاں اور طرز "Pricing Strategies, Approaches" کو بیان کرے۔
- (8) اسٹور کے خاکہ Store Layout میں حائل ہونے والی رکاوٹوں کو تفصیل سے بتائیے۔
- (9) خردفروشی انتظامیہ (Retail Management) میں Information Technology کو کس طرح سے استعمال کیا جاسکتا ہے؟ تفصیل سے بیان کیجیے۔

حصہ سوم

- (10) خردفروشی میں منصوبہ بندی (Strategic Retail Planning Process) کے طریقہ کار پر تفصیل سے بیان کیجیے۔
- (11) حسب ذیل پر تفصیلی نوٹ لکھیے۔
- (i) Rural Retailing
- (ii) Company Advantage
- (iii) Retails Mix
- (12) خردفروشی کے Types پر تفصیل سے بیان کیجیے۔
- (13) خردفروشی میں (Recruitment, Selection x Training) کس طرح سے کی جاتی ہے؟ تفصیل سے لکھیے۔
- (14) CRM کے مراحل کو تفصیل سے بیان کرے۔