

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) خردفروشی میں دوکان کا ہونا ضروری ہوتا ہے؟
- (iii) 'Non-Store Retailer' کی ایک مثال دیجیے۔
- (iv) خردفروشی کے ایک مفہوم
- (v) سوپر مارکٹ 'Self Service' Super Market میں اہم ہے۔
- (vi) Departmental Store میں ہر Product الگ الگ جگہ پر بچے 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۔

(ہاں / نہیں)

(ہاں / نہیں)

(ہاں / نہیں)

(ہاں / نہیں)

حصہ دوم

- (2) سبزوشان میں خردفروشی (Retail Scenario in India) ممالک کی کس طرح نگر 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) خرید و فروشی 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 بتائے۔
- (9) خرید و فروشی انتظامیہ (Retail Management) میں Information Technology کو کس طرح سے استعمال کیا جاسکتا ہے؟ تفصیل سے بیان کیجیے۔

حصہ سوم

- (10) خرید و فروشی 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) خرید و فروشی کے Types پر تفصیل سے بیان کیجیے۔
- (13) خرید و فروشی میں (Recruitment, Selection x Training) کس طرح سے کی جاتی ہے؟ تفصیل سے لکھیے۔
- (14) CRM کے مراحل کو تفصیل سے بیان کرنے۔