

# Maulana Azad National Urdu University

MBA, IV Semester Examination, July 2023

MMBA413DST- Retail Management

پرچہ : خوردہ فروشی انتظامیہ

Time : 3 hrs

Marks : 70

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 پر 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 نمبر : 1

- (i) خوردہ فروشی چکر (Wheel of Retailing) کسے کہتے ہیں۔
- (ii) جدوجہد تجارت (Scrambled Merchandising) سے کیا مراد ہے۔
- (iii) POS کا پھیلاؤ (Abbreviation) بتائیں۔
- (iv) سپلائی چین انتظامیہ (Supply Chain Management) کیا ہے۔
- (v) منظم خوردہ فروشی (Organised Retailing) سے کیا سمجھتے ہیں۔
- (vi) Retail Mix کسے کہتے ہیں۔
- (vii) Store Layout سے کیا مراد ہے۔
- (viii) فرنچائزنگ (Franchising) کسے کہتے ہیں۔
- (ix) ملٹی چینل خوردہ فروشی (Multi Channel Retailing) بتائیں۔
- (x) ای کامرس اور خوردہ فروشی (E-Commerce & Retailing) میں فرق (Difference) بتائیں۔

## حصہ دوم

- (2) خوردہ فروشی (Retailing) کے انفعال (Functions) پر روشنی ڈالئے۔
- (3) سی آر ایم (CRM) سے کیا مراد ہے؟ اسکی اہمیت (Importance) بیان کیجئے۔
- (4) خوردہ فروشی میں مقام کا تعین کا فیصلہ (Store Location decision) کس طرح کیا جاتا ہے۔

- (5) خردہ فروشی میں مواصلات (communication) کس طرح کی جاتی ہے بیان کریں۔
- (6) دیہی اور شہری خردہ فروشی (Rural & Urban) کے درمیان فرق (Difference) لکھیں۔
- (7) تجارت انتظامیہ (Merchandising Management) کے مراحل (steps) لکھیں۔
- (8) ای خردہ فروشی (E-Retailing) کے موجودہ منظر نامہ (Present Scenario) پر روشنی ڈالئے۔
- (9) چینل انتظامیہ فیصلہ (Channel Management Decision) سے آپ کیا سمجھتے ہیں۔

### حصہ سوم

- (10) خردہ فروشی کی مارکیٹنگ (Retail Marketing) کے مواقع اور مسائل (Opportunities & Challenges) پر تفصیل سے لکھیں۔
- (11) خردہ فروشی کے مختلف حکمت عملیوں (Strategies) پر روشنی ڈالئے۔
- (12) خردہ فروشی کے شعبہ میں بیرونی سرمایہ کاری (FDI) پر اپنی رائے کو تفصیل سے لکھیں۔
- (13) Retail Management کے مختلف درجہ بندی (Classification) کی وضاحت کریں۔
- (14) خردہ فروشی اسٹریٹیجک منصوبہ بندی (Retail Strategic Planning) کے اقدامات (Steps) تحریر کریں۔

☆☆☆