



36321/C 210

Reg. No.

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

III Semester B.Com. 3 Degree Examination, Nov./Dec. 2016
(Fresh and Repeater New Syllabus)

RETAIL MANAGEMENT

Time : 3 Hours

Max. Marks : 80

- Instructions :**
- Answer **all** the Sections according to **internal** choice.
 - ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿರುವ ಆಂತರಿಕ ಆಯ್ಕೆಯ ಪ್ರಕಾರ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.
 - Question No. 11 under Section D is **compulsory**.
 - ವಿಭಾಗ 'ಡ' ದಲ್ಲಿ ಪ್ರಶ್ನೆ 11 ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆ.

SECTION – A

1. Answer **any ten** of the following :

(10×2=20)

- What is retailing ?
- State any two benefits of E-retailing.
- Mention any two functions of retailers.
- What is highway retailing ?
- What is organised retailing ?
- State any two organised retail formats.
- What is foreign direct investment ?
- State any two benefits of foreign direct investment.
- What is retail pricing ?
- What is break even point pricing ?
- What is market segmentation ?
- What is advertising ?

P.T.O.



SECTION – B

Answer **any three** of the following :

(3×5=15)

2. Explain the role of retailers.
3. State the functions of retailers.
4. State the modern formats of retailing.
5. State the factors governing retail price.
6. Explain in brief elements of retail marketing mix.

SECTION – C

Answer **any two** of the following :

(2×15=30)

7. Explain the merits and de-merits of E-retailing.
8. Explain in brief advantages and disadvantages of organised retail formats.
9. Discuss in brief opportunities and threats of foreign direct investments.
10. Explain in brief various components of retail promotion mix.

SECTION – D

Case study (**Compulsory** question) :

(1×15=15)

11. You are appointed as marketing manager in Core-Electronics Ltd. Co. which deals in electronic goods. Due to keen market competitions, the sales of the company declining, as a marketing manager.
 - a) Suggest steps to improve the sales.
 - b) Suggest suitable marketing strategy.
 - c) Recommend suitable pricing strategy to improve sales.



ಕನ್ನಡ ಆವೃತ್ತಿ

ಸೂಚನೆಗಳು: ಆಂತರಿಕ ಆಯ್ಕೆಗನುಗುಣವಾಗಿ ಪ್ರತಿ ವಿಭಾಗದ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

ವಿಭಾಗ - ಅ

1.. ಬೇಕಾದ ಹತ್ತಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ:

(10×2=20)

- a) ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರವೆಂದರೇನು ?
- b) ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಲಾಭಗಳನ್ನು ಹೇಳಿರಿ.
- c) ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ನಮೂದಿಸಿರಿ.
- d) ಹೆದ್ದಾರಿ ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರವೆಂದರೇನು ?
- e) ಸಂಘಟಿತ ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರವೆಂದರೇನು ?
- f) ಸಂಘಟಿತ ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ಹೇಳಿರಿ.
- g) ವಿದೇಶಿ ನೇರ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ ಎಂದರೇನು ?
- h) ವಿದೇಶಿ ನೇರ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯ ಎರಡು ಲಾಭಗಳನ್ನು ಹೇಳಿರಿ.
- i) ಕಿರುಕುಳ ಬೆಲೆ ಎಂದರೇನು ?
- j) ಸಮಪಾತ್ಯ ಬಿಂದು ಬೆಲೆ ಎಂದರೇನು ?
- k) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಖಂಡ (ವಿಭಜನೆ) ಎಂದರೇನು ?
- l) ಜಾಹಿರಾತು ಎಂದರೇನು ?

ವಿಭಾಗ - ಬ

ಬೇಕಾದ ಮೂರಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ:

(3×5=15)

2. ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಪಾತ್ರ ವಿವರಿಸಿರಿ.
3. ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಹೇಳಿರಿ.
4. ಆಧುನಿಕ ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ಹೇಳಿರಿ.
5. ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೇಳಿರಿ.
6. ಕಿರುಕುಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಿಶ್ರಣದ ಮೂಲಾಂಶಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷೇಪವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿರಿ.



ವಿಭಾಗ - ಕ

ಬೇಕಾದ ಎರಡು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ:

(2×15=30)

7. ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರದ ಒಳ್ಳೆಯ ಗುಣಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ದೋಷಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
8. ಸಂಘಟಿತ ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅನುಕೂಲ ಹಾಗೂ ಅನಾನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.
9. ವಿದೇಶಿ ನೇರ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯಿಂದಾಗುವ ಅನುಕೂಲ ಹಾಗೂ ಅನಾನುಕೂಲತೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿರಿ.
10. ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರ ವೃದ್ಧಿಸುವ ಮಿಶ್ರಣದ ವಿವಿಧ ಅಂಗಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

ವಿಭಾಗ - ಡ

ಪ್ರಕರಣ ಅಧ್ಯಯನ (ಕಡ್ಡಾಯ ಪ್ರಶ್ನೆ):

(1×15=15)

11. ತಾವು ಕೊರ್ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯ ಮಾರಾಟ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರೆಂದು ನೇಮಕಗೊಂಡಿದ್ದೀರಿ. ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಅತಿಯಾದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಿಂದ ಮಾರಾಟ ಇಳಿಮುಖಗೊಂಡಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಮಾರಾಟ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರಾಗಿ
 - ಅ) ಮಾರಾಟ ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸೂಕ್ತ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿರಿ.
 - ಬ) ಮಾರಾಟದ ಸೂಕ್ತ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿರಿ.
 - ಕ) ಮಾರಾಟ ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಸೂಕ್ತ ಬೆಲೆ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸ್ಸು ಮಾಡಿರಿ.