

Series JSR/NSQF

SET-4

कोड नं. **588**
Code No.

रोल नं.

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

Roll No.

परीक्षार्थी कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें।

Candidates must write the Code on the title page of the answer-book.

- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ 5 हैं।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में 13 प्रश्न हैं।
- कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें।
- इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है। प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जाएगा। 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे।
- Please check that this question paper contains 5 printed pages.
- Code number given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
- Please check that this question paper contains 13 questions.
- **Please write down the Serial Number of the question before attempting it.**
- 15 minute time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the students will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

संकलित परीक्षा - II
SUMMATIVE ASSESSMENT - II
फुटकर की गतिकी
DYNAMICS OF RETAILING

निर्धारित समय : 1 घण्टा
Time allowed : 1 hour

अधिकतम अंक : 30
Maximum Marks : 30

सामान्य निर्देश :

- (i) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।
- (ii) प्रश्न संख्या 1 से 4 तक प्रत्येक प्रश्न 1 अंक का है।
- (iii) प्रश्न संख्या 5 से 9 तक प्रत्येक प्रश्न 2 अंक का है।
- (iv) प्रश्न संख्या 10 और 11 में प्रत्येक प्रश्न 3 अंक का है।
- (v) प्रश्न संख्या 12 और 13 में प्रत्येक प्रश्न 5 अंक का है।

General Instructions :

- (i) *All questions are compulsory.*
- (ii) *Questions number 1 to 4 carry 1 mark each.*
- (iii) *Questions number 5 to 9 carry 2 marks each.*
- (iv) *Questions number 10 and 11 carry 3 marks each.*
- (v) *Questions number 12 and 13 carry 5 marks each.*

1. भोजन सूची (मेन्यू) रखरखाव का एक उदाहरण है :

1

- (क) जलपान गृह
- (ख) मौसमी बिक्री
- (ग) खिड़की प्रदर्शन
- (घ) उपभोक्ता स्टोर

An example of Food - Menu handling is :

- (a) Restaurants
- (b) Seasonal sales
- (c) Window display
- (d) Consumer store

2. खुदरा स्टोर की प्रगति प्रभावित होती है :

1

- (क) ले-आउट की डिज़ाइन से
- (ख) परिवेश से
- (ग) स्टोर में जगह से
- (घ) उपरोक्त सभी से

The success of Retail store is influenced by :

- (a) Lay-out design
- (b) Ambience
- (c) Store space
- (d) All the above

3. यह सम्प्रेषण का वह तरीका है किसमें व्यक्तिगत संबंध और संयोजन जानकारी साझा करने के लिए उपयोग में लाए जाते हैं? 1

- (क) औपचारिक सम्प्रेषण
- (ख) अनौपचारिक सम्प्रेषण
- (ग) मौखिक संचार
- (घ) अमौखिक संचार

This is a method of communication in which personal connections and relations are used to share information ?

- (a) Formal communication
- (b) Informal communication
- (c) Verbal communication
- (d) Non-verbal communication

4. POS का पूर्ण रूप है : 1

- (क) पॉइन्ट आफ सेल या विक्रय-बिन्दु (Point of Sale)
- (ख) समुद्र बिंदु (Point of Sea)
- (ग) शुरूआत बिंदु (Point of Start)
- (घ) उपरोक्त कोई नहीं

Full form of POS is :

- (a) Point of Sale
- (b) Point of Sea
- (c) Point of Start
- (d) None of the above

5. खुदरा बिक्री क्या है? इसके दो आवश्यक लक्षण बताइए। 2
What is Retailing ? Mention two essential features of Retailing ?
6. सम्प्रेषण को परिभाषित कीजिए। सम्प्रेषण के तत्वों के नाम बताइए। 2
Define communication. Name the elements of communication.
7. एक फुटकर व्यवसाय में कर्मचारी के लिए स्वास्थ्य और स्वच्छता के महत्व को समझाइए। 2
Explain the importance of Health and Hygiene for a retail employee.
8. व्यक्तिगत बनाव-श्रृंगार (ग्रूमिंग) क्या है? 2
What is personal grooming ?
9. कनिष्ठ विक्रेता के कोई चार कार्य बताइए। 2
State any four functions of a Junior Merchandiser.
10. खुदरा बिक्री के अंतर्गत बिलिंग किस प्रकार की जाती है? 3
How is Billing done in Retailing ?
11. प्रभावी सम्प्रेषण के तत्वों को समझाइए। 3
Discuss the elements of effective communication.
12. परिवहन को परिभाषित कीजिए। भारी औद्योगिक उत्पादों के लिए कौन सा परिवहन का साधन 5
सबसे अधिक उपयुक्त है और क्यों?
Define the term transportation. Which mode of transportation is best suited for heavy industrial products and why ?
13. स्टोर का रखरखाव क्यों अत्यावश्यक है? इसके अंतर्गत मुख्य बिंदु कौन से हैं जो कि खुदरा 5
बिक्री की प्रगति के लिए महत्वपूर्ण है?
Why is store maintenance crucial ? What are the points under store maintenance which are important for success in retailing ?