

61 & A-19
E+G

SEAT No. _____

No. of Printed Pages : 2

SARDAR PATEL UNIVERSITY
BCOM (Sixth Semester) CBCS Examination
7th April, 2018, Saturday
2.00 p.m. to 4.00 p.m.

Business Management-XI (Retail marketing-I) (UB06ECOM09)

Total Marks: - 60

Note: Figures to the right indicate marks

Q.1) Define retailing and discuss the organization structure of the same. (15)

OR

Q.1) Explain the role of retailing in detail. (15)

Q.2) Explain the Traditional Retail format in detail with benefits and limitations. (15)

OR

Q.2) Discuss the Types of Retailers. (15)

Q.3) Define whole selling and discuss the Classification of Whole Sellers. (15)

OR

Q.3) Describe the recent trends in whole selling and the problems of the same. (15)

Q.4) What is market segmentation and discuss the bases of market segmentation. (15)

OR

Q.4) Discuss the criteria for effective market segmentation with reference to rural Retailing. (15)

(1)

(P.T.O)

SARDAR PATEL UNIVERSITY
B Com (VI - Semester) Examination
Saturday, 7th April, 2018
2.00 pm - 4.00 pm
UB06ECOM09 - Business Management - XI

કુલ ગુણ : ૬૦

નોંધ: જમણી બાજુ દર્શાવેલ ગુણ છે.

પ્ર.૧ છૂટક વેચાણની વ્યાખ્યા લખો અને છૂટક વેચાણની વ્યવસ્થાનું માળખાની ચર્ચા કરો. (૧૫)

અથવા

પ્ર.૧ છૂટક વેચાણની ભૂમિકા સમજાવો. (૧૫)

પ્ર.૨ છૂટક વેપારના આધુનિક અને પરંપરાગત સ્વરૂપ અને તેના ફાયદાઓ અને મર્યાદાઓનું વર્ણન કરો. (૧૫)

અથવા

પ્ર.૨ છૂટક વેપારીઓના પ્રકારો સમજાવો. (૧૫)

પ્ર.૩ જથ્થાબંધ વેપારીઓની વ્યાખ્યા આપો અને જથ્થાબંધ વેપારીના વર્ગીકરણની ચર્ચા કરો. (૧૫)

અથવા

પ્ર.૩ ભારતમાં જથ્થાબંધ વેપારના પ્રશ્નોની ચર્ચા કરી તેના વલણો સ્પષ્ટ કરો. (૧૫)

પ્ર.૪ બજાર વિભાજન શું છે ? અને બજાર વિભાજનોની આધાર વિષે ચર્ચા કરો. (૧૫)

અથવા

પ્ર.૪ ગ્રામીય છૂટક વેચાણના પરિપ્રેક્ષ્યમાં બજાર વિભાજનના આધારોનું વર્ણન કરો. (૧૫)