Sr. No. 40811511

MAHARASHTRA STATE BOARD OF VOCATIONAL EXAMINATION, MUMBAI

EXAMINATION – JULY 2014

CERTIFICATE COURSE IN RETAILING (408115)

TIME ALLOWED – 3 Hrs.

MARKS – 100

SUBJECT – RETAILING (TH-I)

Q.1. A) Fill in the blanks. (Any five) 5

1) NAYE was established in ----------
2) ---------- is responsible for keeping the record of accounts.
3) ---------- is commercial building for storage of goods.
4) Micro environment is also known as ---------- environment.
5) The trade, which is carried out in bulk quantity, is known as ---------- trade.
6) ---------- is a device to protect life and property against financial loss.

B) State true or false. (Any five) 5

1) Business environment is dynamic in nature.
2) Agent is the king of market.
3) Technology is the leading area of outsourcing.
4) Entrepreneurship is future oriented.
5) Innovation is the act of introducing something new.
6) Safety and security issues are not necessary to be understood with context of tourism.

C) Give long forms (Any five) 5

1) OPEC
2) SAARC
3) SWOT
4) SIDBI
5) EDP
6) NAYE

D) Match the pairs. 5

'A' Group	'B' Group
1) Departmental store	a) Tourism promoter
2) Super market	b) Principle of utmost goodfaith
3) Guides	c) Debit card
4) Banking technology	d) Objects
5) Enterprise	e) Variety of goods
	f) Self-service
	g) Person

Q.2. Attempt any two of the following. 16

1) Explain the features of retailing.
2) State the brief classification of retailing.
3) Explain the various career options of tourism.
4) Explain the importance of transportation.

Q.3 Attempt any two of the following. 16

1) Explain the principles of insurance.
2) What is development bank? What are its objectives.
3) Explain the consumers rights.
4) Explain the store planning, design and layout.

Q.4. Give brief answer of any two of the following. 16

1) Explain career opportunities in retailing.
2) Explain the term 'SWOT'.
3) Classify the business objectives.
4) Explain the steps in setting up of business unit.

Q.5. Write short notes on any four of the following. 16

1) E-commerce
2) Tourism
3) Departmental stores
4) Fire and flood insurance
5) Business environment

Q.6. Attempt any two of the following. 16

1) What are the characteristics of retailers?
2) Give short notes of customer retention and loyalty.
3) Explain different types of retailing skills.
4) Explain the features of chain stores.

क्रमांक : ४०८११५११

प्र.१. अ) रिकाम्या जागा भरा. (कोणतेही ५) ५

१) NAYE ची स्थापना ---------- साली झाली.

२) हिशोबाच्या नोंदी करण्यासाठी ---------- जबाबदार असतो.

३) मालाचा साठा करण्यासाठी बांधलेल्या बंदीस्थ इमारतीला ---------- म्हणतात.

४) सुक्ष्म पर्यावरणाला ---------- असेही म्हणतात.

५) ज्या व्यापारात मालाची मोठया प्रमाणात देवाणघेवाण होते त्या व्यापाराला -------- म्हणतात.

६) मालमत्तेचे आर्थिक नुकसान व जीवनाचे संरक्षण --------- सेवेमुळे मिळते.

ब) खालील विधाने सत्य की असत्य ते लिहा. (कोणतेही ५) ५

१) व्यावसायिक पर्यावरण गतिशील असते.

२) अभिकर्ता हा बाजारपेठेतील राजा असतो.

३) बाहय स्त्रोतासाठी तंत्रज्ञान हे विकसित क्षेत्र आहे.

४) उद्योजकता भविष्यावर आधारलेली असते.

५) नवप्रवर्तन म्हणजे नवीन वस्तूंची ओळख करुन देण्यांची कला होय.

६) पर्यटनाच्या संकल्पनेत स्वास्थ व सुरक्षितता जाणून घेण्याची गरज नसते.

क) पूर्ण स्वरुप लिहा. (कोणतेही पाच) ५

१) OPEC

२) SAARC

३) SWOT

४) SIDBI

५) EDP

६) NAYE

ड) जोडया जुळवा. ५

अ गट	ब गट
१) विभागीय भांडार	अ) पर्यटन प्रवर्तक
२) सुपर मार्केट	ब) परस्पर विश्वासाचे तत्व
३) मार्गदर्शक	क) डेबीट कार्ड
४) बँक तंत्रज्ञान	ड) उद्येश
५) उद्योग उपक्रम	इ) वस्तूंची विविधता
	फ) स्वयंसेवा
	ग) व्यक्ती

प्र.२. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १६

१) किरकोळ व्यापा-याची वैशिष्टये लिहा.

२) किरकोळ व्यापा-याचे वर्गीकरण करा.

३) पर्यटनामधील करीअरच्या संधी कोणत्या?

४) वाहतूकीचे महत्व सांगा.

प्र.३. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १६

१) विम्याची तत्त्वे सांगा.

२) विकास बँक म्हणजे काय? विकास बँकेची उद्दीष्टे सांगा.

३) उपभोक्त्याचे हक्क कोणते?

४) भांडाराचे नियोजन, आराखडा व रचना स्पष्ट करा.

प्र.४. थोडक्यात उत्तरे लिहा. (कोणतेही २) १६

१) किरकोळ व्यापारातील करीअरच्या संधी सांगा.

२) स्वॉट (SWOT) संज्ञा स्पष्ट करा.

३) व्यावसायिक उद्दीष्टांचे वर्गीकरण करा.

४) व्यवसाय उभारणीतील पाय-या कोणत्या? स्पष्ट करा.

प्र.५. टिपा लिहा. (फक्त ४) १६

१) ई-कॉमर्स

२) पर्यटन

३) विभागीय भांडार

४) अग्नी आणि पुर विमा

५) व्यावसायिक पर्यावरण

Q.६. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १६

१) किरकोळ व्यापा-याची लक्षणे विशद करा.

२) ग्राहकांची धारणा व निष्ठा माहिती लिहा.

३) किरकोळ व्यापा-याची विविध कौशल्ये सांगा.

४) साखळी दुकानांची वैशिष्टे लिहा.

Sr. No. 40811512

MAHARASHTRA STATE BOARD OF VOCATIONAL EXAMINATION, MUMBAI

EXAMINATION – JULY 2014

CERTIFICATE COURSE IN RETAILING (408115)

TIME ALLOWED – 3 Hrs.

MARKS – 100

SUBJECT – ENTREPRENEURIAL SKILL (TH-II)

Q.1. A) Fill in the blanks. (any five) 5

1) Companies carry out market research to know customer ---------- towards their product.
2) A product ---------- is the total set of brands marketed by the company.
3) ---------- marketing affects the entire firm.
4) ---------- selling involves face – to – face contract with customer.
5) ---------- means both the product and other marketing mix elements are changed.
6) ---------- is based on understanding sell person as individuals, their personality and value system.

B) State true or false. (any five) 5

1) T.V. commercials are of a long duration.
2) The headline should be factual.
3) Price is the exchange value of product.
4) A web marketer can offer variety of services online.
5) Machine is an important tool in direct marketing.
6) The basis of target marketing is market segmentation.

C) Give long forms (Any five) 5

1) EOQ
2) SEBI
3) UTI
4) IDBI
5) CPCB
6) TQM

D) Match the pairs. 5

'A' Group	'B' Group
1) Core benefit	a) Clean environment
2) T.V. Press, internet etc.	b) Establish goodwill
	c) Advertise
3) Free society	d) Core product
4) Public relations	e) Leadership
5) Motivation	f) Media class

Q.2. Attempt any two of the following. 16

1) What is direct marketing? How it is useful?
2) Write the nature and scope of marketing.
3) What is the role of physical distribution in marketing.
4) What are the advantages of market segmentation.

Q.3 Attempt any two of the following. 16

1) What is the role of an event management firm?
2) What is brand? Explain.
3) What is marketing mix? Explain.
4) Give importance of quality control.

Q.4. Give brief answer of any two of the following. 16

1) Write the impact of technology in business.
2) What is innovation? Give importance of innovation.
3) What is difference between product and brand.
4) What is difference between primary market and secondary market.

Q.5. Write short notes on any four of the following. 16

1) The product concept
2) Techniques of quality control
3) Stock exchange
4) Demand and supply
5) Relationship marketing.

Q.6. Attempt any two of the following. 16

1) Explain the importance of communication in marketing.
2) State advantages of forward and features contract.
3) What is the pricing decision critical for a company? Explain.
4) What are the various steps involved in channel management?

मराठी भाषांतर

क्रमांक : ४०८११५१२

प्र.१. अ) रिकाम्या जागा भरा. (कोणतेही ५) ५

१) ग्राहकांचे उत्पादीत वस्तूंबाबत ---------- जाणून घेण्यासाठी कंपनी बाजारपेठ संशोधन करते.

२) ---------- म्हणजे कंपनी विकत असलेल्या वस्तूंच्या मुद्रेचा संच होय.

३) ---------- विपणन संपूर्ण संस्थेवर प्रभाव टाकते.

४) ---------- विक्रीमध्ये ग्राहकांशी थेट संबंध येतो.

५) ---------- म्हणजे उत्पादीत वस्तू व इतर विपणन घटक यामध्ये बदल होणे.

६) व्यक्तिगत विक्रेता, त्याचे व्यक्तिमत्व आणि मुल्य पध्दत ---------- वर आधारीत असते.

ब) खालील विधाने सत्य की असत्य ते लिहा. (कोणतेही ५) ५

१) टी.व्ही. कर्मशिअलचा कालावधी जास्त असतो.

२) शीर्षक / मथळा वस्तूस्थितीदर्शक असावा.

३) किंमत म्हणजे उत्पादीत वस्तूंचे विनिमय मुल्य होय.

४) वेब मार्केटर ऑनलाईनद्वारे विविध सेवा पुरवितो.

५) यंत्रसामुग्री हे प्रत्यक्ष विपणनाचे महत्वाचे साधन आहे.

६) बाजारपेठ विभागणी हा साध्य विपधनाचा आधार आहे.

क) पूर्ण स्वरुप लिहा. (कोणतेही पाच) ५

१) EOQ

२) SEBI

३) UTI

४) IDBI

५) CPCB

६) TQM

ड) जोडया जुळवा. ५

अ गट	ब गट
१) अंतरक नफा	अ) स्वच्छ पर्यावरण
२) टी.व्ही.प्रेस, इंटरनेट	ब) नावलौकीकात वाढ
३) मुक्त वसाहत	क) जाहीरात
४) सार्वजनिक संबंध	ड) अंतरक उत्पादन
५) प्रेरणा	इ) लिडरशिप
	फ) मेडीया क्लास

प्र.२. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १६

१) प्रत्यक्ष विपणन म्हणजे काय? त्याचे महत्व सांगा.

२) विपणन स्वरुप व व्याप्ती यावर चर्चा करा.

३) भौतिक वितरणाची विपणनातील भूमिका सांगा.

४) बाजारपेठ विभाजनाचे फायदे लिहा.

प्र.३. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १६

१) संस्थेमधील व्यवस्थापनाची भूमिका स्पष्ट करा.

२) 'मुद्रीकरण' म्हणजे काय? स्पष्ट करा.

३) 'विपणन मिश्र' म्हणजे काय? स्पष्ट करा.

४) दर्जा नियंत्रणाचे महत्व सांगा.

प्र.४. थोडक्यात उत्तरे लिहा. (कोणतेही २) १६

१) तंत्रज्ञानाचा व्यवसायावरील परीणाम सांगा.

२) नवा उपक्रम म्हणजे काय? त्याचे महत्व सांगा.

३) उत्पादीत वस्तू व मुद्रा यामधील फरक लिहा.

४) प्राथमिक बाजारपेठ आणि दुय्यम बाजारपेठ फरक सांगा.

प्र.५. टिपा लिहा. (फक्त ४) १६

१) उत्पादीत वस्तूं संकल्पना

२) दर्ज नियंत्रणाची तत्त्वे

३) स्टॉक एक्सचेंज

४) मागणी व पुरवठा

५) रिलेशनशिप विपणन

प्र.६. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. १६

१) संदेशवहनाचे विपणनातील महत्व सांगा. स्पष्ट करा.

२) भावी व भविष्यकालील व्यवहाराचे फायदे लिहा.

३) किंमत विषयक धोरण कंपनीला निर्णायक का वाटते? स्पष्ट करा.

४) साखळी व्यवस्थापनातील पाय-या सांगा.

Sr. No. 40811521

MAHARASHTRA STATE BOARD OF VOCATIONAL EXAMINATION, MUMBAI

EXAMINATION – JULY 2014

CERTIFICATE COURSE IN RETAILING (408115)

TIME ALLOWED – 3 Hrs.

MARKS – 100

SUBJECT – RETAILING (PR-I)

Q.1. a) Define retailing skill. Explain the different types of retailing skill. 10

b) Steps in selling and cross selling. 10

c) How to achieve effective and efficient customers service? 10

d) Journalise the following transaction August 2012. 20

1) Shri Rajan invested in business.	Rs.20000
2) Opened account with the bank of India.	Rs.10000
3) Purchased goods for cash	Rs.5000
4) Purchased machinery for cash	Rs.8000
5) Cash purchases	Rs.3000
6) Cash sells	Rs.3000
15) Withdraw cash with personal use	Rs.2000
16) Purchased goods form Pritam	Rs.6000
26) Paid cash to Mohan	Rs.2500
7) Paid Rent	Rs.1200

e) Prepare Purchase Book. (Assume data) 10

f) Prepare Sales book . (Assume data) 10

Q.2 Draw chart of different types of retail units. 10

Q.3. Oral 10

Q.4 Term work 10

मराठी भाषांतर

क्रमांक : ४०८११५२१

प्र.१. अ) किरकोळ व्यापा-याच्या कौशल्याचे विविध प्रकार सांगा. १०

ब) विक्री आणि रेखित विक्री मधील पाय-या सांगा. १०

क) ग्राहकांना प्रभावी व कार्यक्षम सेवा कशा द्याल ते सांगा. १०

ड) खालील व्यवहारांची माहे ऑगस्ट २०१२ च्या रोजकीर्दमध्ये नोंद करा. २०

दिनांक	व्यवहार	रक्कम रु.
१)	श्री. राजन यांनी व्यवसाय सुरु केला.	Rs.२००००
२)	बँक ऑफ इंडियामध्ये खाते उघडले.	Rs.१००००
३)	रोखीने माल खरेदी केला.	Rs.५०००
४)	यंत्रसामुग्री रोखीने खरेदी केली.	Rs.८०००
५)	रोख खरेदी	Rs.३०००
६)	रोख विक्री	Rs.३०००
१५)	खाजगी कामासाठी रक्कम उचल केली.	Rs.२०००
१६)	प्रितमकडून माल खरेदी केला.	Rs.६०००
२६)	मोहनला रक्कम दिले.	Rs.२५००
३०)	भाडे दिले.	Rs.१२००

इ) काल्पनिक माहितीसह 'खरेदी पुस्तक' तयार करा. १०

फ) काल्पनिक माहितीसह 'विक्री पुस्तक' तयार करा. १०

Q.२ किरकोळ व्यापा-याचे प्रकार दर्शविणारा तक्ता तयार करा. १०

Q.३. ओरल १०

Q.४ टर्मवर्क १०

Sr. No. 40811522

MAHARASHTRA STATE BOARD OF VOCATIONAL EXAMINATION, MUMBAI

EXAMINATION – JULY 2014

CERTIFICATE COURSE IN RETAILING (408115)

TIME ALLOWED – 3 Hrs.

MARKS – 100

SUBJECT – ENTREPRENEURIAL SKILL (PR-II)

Q.1.	A) Discuss the techniques of inventory control with suitable example.	10
	B) Discuss the relevance of corporate strategic planning for company related with your project.	10
	C) Describe the various retail formats in the Indian retail scenario by citing examples.	10
	D) Describe the process of communication from a consumers perspective.	10
	E) Explain entrepreneurship development programme and its objectives.	10
	F) Give in brief various institution conducting entrepreneurship development in India.	10
Q.2.	A) Explain the characteristics of successful entrepreneuer.	10
	B) What is business environment? Explain its features.	10
Q.3.	Oral	10
Q.4.	Term work	10

मराठी भाषांतर

क्रमांक : ४०८११५२२

प्र.१.	अ) सामग्री नियंत्रण तत्त्वे उदाहरणासह स्पष्ट करा.	१०
	ब) कंपनीच्या व्यावहारीक नियोजनाची समर्पकता तुमच्या प्रकल्पाच्या आधारे विशद करा.	१०
	क) भारतीय किरकोळ व्यापाराचे प्रकार व रुपरेषा उदाहरणासह स्पष्ट करा.	१०
	ड) ग्राहकाच्या दृष्टीने संदेशवहन प्रक्रियेचे महत्व सांगा.	१०
	इ) उद्योजकता विकास कार्यक्रमाचे उद्देश लिहा.	१०
	फ) भारतातील विविध संस्थानी राबविलेल्या उद्योजकता विकास कार्यक्रमाचे उद्देश लिहा.	१०
प्र.२.	अ) यशस्वी उद्योजकाची वैशिष्टये लिहा.	१०
	ब) व्यवसाय पर्यावरणाची वैशिष्टये सांगा.	१०
प्र.३.	ओरल	१०
प्र.४.	टर्म वर्क	१०

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx