

नामांक

Roll No.

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

No. of Questions – 38

No. of Printed Pages – 4

V-105

**लेवल – चतुर्थ
विषय – फुटकर बिक्री**

व्यावसायिक शिक्षा (कक्षा – XII) परीक्षा, 2021

समय : 2 घण्टे 15 मिनट

पूर्णांक : 30



परीक्षार्थियों के लिए सामान्य निर्देश :

- (1) परीक्षार्थी सर्वप्रथम अपने प्रश्न-पत्र पर नामांक अनिवार्यतः लिखें ।
- (2) सभी प्रश्न हल करने अनिवार्य हैं ।
- (3) परीक्षार्थी यथासम्भव प्रत्येक प्रश्न का उत्तर दी गई उत्तर-पुस्तिका में अपने शब्दों में निर्धारित शब्द सीमा में लिखें ।
- (4) प्रश्न संख्या 1 से 10 तक (बहुविकल्पीय प्रश्नों) के उत्तर तालिका बनाकर उत्तर-पुस्तिका में लिखें ।
- (5) प्रश्न संख्या 11 से 20 तक के उत्तर एक शब्द या एक लाइन में लिखें ।
- (6) प्रश्न संख्या 21 से 30 तक के उत्तर एक पंक्ति में लिखें ।
- (7) प्रश्न संख्या 31 से 36 तक के दो से चार पंक्तियों में उत्तर लिखें ।
- (8) प्रश्न संख्या 37 एवं 38 के उत्तर दो पृष्ठों तक लिखें ।

OFFICE COPY



V-105

[Turn ove

खण्ड - अ

- I. सही विकल्प चुनें : (10 × ½ = 5)
1. रिटेलर द्वारा वस्तुओं का विक्रय किसे किया जाता है ? (½)

(अ) निर्माता	(ब) बिचौलिया
(स) उपभोक्ता	(द) थोक व्यापारी
 2. व्यक्तिगत कार्यक्रम में शामिल है (½)

(अ) उत्पाद शुभारम्भ	(ब) गांधी जयंती
(स) खेल	(द) शादियाँ
 3. विंडो डिस्प्ले का मुख्य उद्देश्य क्या है ? (½)

(अ) पैदल चलने वालों का ध्यान आकर्षित करना ।
(ब) उत्पाद को चलन से बाहर करना ।
(स) बच्चों को क्रय करने से रोकना ।
(द) विक्रय में कमी करना ।
 4. ग्राहकों की संख्या बढ़ाने के लिए बनाई गई कार्यनीति में शामिल है (½)

(अ) स्टोर में सामान बढ़ाना	(ब) उत्पाद की कीमत कम रखना
(स) पार्किंग सुविधा बेहतर बनाना	(द) उपरोक्त सभी
 5. इवेंट में ध्वनि प्रसारण यंत्रों की अनुमति रात्रि में कितने समय तक है ? (½)

(अ) 8 : 00 बजे	(ब) 10 : 00 बजे
(स) 12 : 00 बजे	(द) 11 : 00 बजे
 6. आपूर्ति शृंखला प्रबंधन में वितरक का कार्य क्या है ? (½)

(अ) निर्माता को माल बेचने में सहायता करना ।
(ब) ग्राहकों से भुगतान एकत्रित करना ।
(स) निर्माता के उत्पादों का रख-रखाव करना ।
(द) उपरोक्त सभी
 7. एक जाने-माने ब्रांड नेम वाली वस्तु से उसके उपभोक्ता को कौन सा एहसास होता है ? (½)

(अ) असुरक्षा	(ब) असंतोष
(स) प्रतिष्ठा	(द) असहजता
 8. एक चैरिटी शो में फिल्म प्रसारण हेतु किस मामले पर ध्यान देने की आवश्यकता है ? (½)

(अ) कॉपीराइट	(ब) बीमा
(स) रनिंग ऑर्डर	(द) वक्ता

9. ई-रिटेलिंग का नुकसान है (½)
- (अ) 24 घंटे ऑर्डर देने की सुविधा (ब) अधिक ग्राहकों तक पहुँच
(स) लागत में कमी (द) पूर्ति के लिए जटिल रसद
10. इवेंट कॉन्ट्रैक्ट किनके मध्य होता है ? (½)
- (अ) आयोजक और ग्राहक (ब) ग्राहक और सेलिब्रिटी
(स) सेलिब्रिटी और सरकार (द) ग्राहक और मीडिया

खण्ड - ब

- II. (A) रिक्त स्थानों की पूर्ति कीजिए : (10 × ½ = 5)
11. आजकल स्मार्ट फोन खरीदारी अनुभव के _____ अंग बन रहे हैं। (½)
12. रिटेलर अन्य स्टोर्स की _____ को स्वीकार करें किन्तु बाजार में अपनी जगह बनाने के लिए कठोर परिश्रम भी करें। (½)
13. आपूर्ति शृंखला को नियंत्रण में रखना आवश्यक है ताकि _____ की माँग को पूरा किया जा सके। (½)
14. सेलिब्रिटी भागीदारी दस्तावेज इवेंट में भाग लेने वाली _____ की जानकारी देता है। (½)
15. एक सफल रिटेलर बनने के लिए अन्य रिटेलरों से _____ करना होता है। (½)
16. जब प्रत्यक्ष वितरण का पालन किया जाता है तब नियंत्रण का स्तर _____ होता है। (½)
17. एक मजबूत कार्यनीति सफलता की गारंटी नहीं है यदि इसका _____ अच्छी तरह से नहीं किया जाए। (½)
18. आज ही तैयारी करें कल _____ करें। (½)
19. टेली मार्केटिंग में _____ कॉल ग्राहक की जरूरत को निर्धारित करती हैं। (½)
20. थोक विक्रेता फिनिशिंग के बाद उत्पादों को _____ को बेचते हैं। (½)
- II. (B) अधिकतम एक लाइन में उत्तर दीजिए : (10 × ½ = 5)
21. इवेंट में प्रभावी संचार किस प्रकार स्थापित किया जा सकता है ? (½)
22. भौतिक वितरण में किसी विपणन चैनल के अंतिम गंतव्य का नाम लिखिए। (½)
23. कुछ स्टोर्स अधिक कीमतें क्यों तय करते हैं ? (½)
24. इवेंट में विक्रेता एकल पत्र क्यों बनाया जाता है ? (½)

25. सी 2 सी कॉमर्स के पक्षकारों के नाम लिखिए। (½)
26. एक रिटेलर आउटसोर्सिंग का उपयोग क्यों करता है ? (½)
27. वस्तु की कीमत और विक्रेता कमीशन के मध्य क्या संबंध है ? (½)
28. इवेंट में स्थान विशेष पर खुले गड्ढों के खतरे को कैसे कम कर सकते हैं ? (½)
29. क्रॉस सेलिंग से क्या तात्पर्य है ? (½)
30. छोटे बच्चों के माता-पिता को सुविधाजनक खरीदारी प्रदान करने के लिए रिटेलर क्या उपाय कर सकते हैं ? (½)

खण्ड - स

III. दो से चार पंक्तियों में उत्तर दीजिये।

(6 × 1½ = 9)

31. आपूर्ति शृंखला प्रबंधन के तत्त्व लिखिए। (½)
32. कल्पना कीजिए आपकी बहिन अपना रिटेल स्टोर खोलना चाहती है और आपसे मर्चेन्डाइजिंग नियमों की जानकारी प्राप्त करना चाहती है। रिटेल विषय के ज्ञाता होने के नाते आप अपनी बहिन के लिए मर्चेन्डाइजिंग नियमों की सूची बनाइये। (½)
33. टेली मार्केटिंग प्रक्रिया के विभिन्न चरण लिखिए। (½)
34. अवलोकन विधि के लाभ बताइये। (½)
35. आपूर्ति शृंखला प्रबंधन की कोई तीन सीमाएँ लिखिए। (½)
36. इवेंट फर्मों द्वारा ग्राहकों को कौन-कौन से कार्यक्रमों के प्रबंधन की सेवाएँ दी जाती हैं? (½)

खण्ड - द

IV. दो पृष्ठों तक उत्तर दीजिये।

(2 × 3 = 6)

37. रिटेल स्टोर में प्रदर्शन की प्रभावशीलता बढ़ाने के उपाय लिखिए। (3)

अथवा

कार्यस्थल पर उत्पाद डिस्प्ले लगाते समय किन बातों का ध्यान रखना चाहिए ? (3)

38. ऑनलाइन रिटेलर सेवाओं का उपयोग करते समय उपभोक्ता स्वयं की सुरक्षा किस प्रकार कर सकते हैं ? (3)

