

B.F.D.-IIIrd Year (CBCS Pattern) Semester - VI  
**BFD63(B) / 004 - Retailing and Export**

P. Pages : 3

Time : Three Hours



**GUG/S/23/13557**

Max. Marks : 80

---

Note : All questions are compulsory & carry equal marks.

1. a) Write in detail about principles of good retailing. 16

**OR**

b) What is the creating of customer value and describe relationship of customer. 16

2. a) What is the importance of visual merchandising? 16

**OR**

b) Write in detail about the channels of distribution and buying strategy for retails. 16

3. a) Explain how fashion trends and fashion forecasting are important in retailing and export. 16

**OR**

b) Explain market research and write its methods. 16

4. a) Define the global market and International marketing. 16

**OR**

b) Give the importance of export for Indian Fashion industries growth and benefits. 16

5. Write short notes **any four**. 4x4

a) Personalized shopping.

b) Personal style

c) Importance of web based promotions

d) Multinational corporations

e) GATT.

\*\*\*\*\*

B.F.D.-IIIrd Year (CBCS Pattern) Semester - VI  
**BFD63(B) / 004 - Retailing and Export**

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

सुचना :- सर्व प्रश्नांना समान गुण असून ते अनिवार्य आहेत.

1. अ) चांगल्या रिटेलिंगच्या तत्त्वांबद्दल तपशीलवार लिहा. 16  
किंवा  
ब) ग्राहक मूल्य तयार करणे आणि ग्राहकांच्या संबंधांचे वर्णन करणे म्हणजे काय ते स्पष्ट करा. 16
2. अ) व्हिज्युअल मर्चेडाइजिंगचे महत्त्व काय आहे? 16  
किंवा  
ब) वितरणाच्या चॅनेलबद्दल आणि तपशीलासाठी खरेदी धोरणाबद्दल तपशीलवार लिहा. 16
3. अ) किरकोळ विक्री आणि निर्यातीमध्ये फॅशन ट्रेंड आणि फॅशन अंदाज कसा महत्त्वाचा आहे हे स्पष्ट करा. 16  
किंवा  
ब) बाजार संशोधन स्पष्ट करा आणि त्याची पध्दत लिहा. 16
4. अ) जागतिक बाजारपेठ आणि आंतरराष्ट्रीय विपणन याबद्दल सविस्तर लिहा. 16  
किंवा  
ब) भारतीय फॅशन इंडस्ट्रीच्या वाढीसाठी आणि फायद्यासाठी निर्यातीचे महत्त्व सांगा. 16
5. थोडक्यात लिहा कोणतेही चार. 4x4  
अ) वैयक्तिक खरेदी  
ब) वैयक्तिक शैली  
क) वेब आधारित जाहिरातीचे महत्त्व  
ड) बहुराष्ट्रीय निगम  
इ) GATT

\*\*\*\*\*

B.F.D.-IIIrd Year (CBCS Pattern) Semester - VI  
**BFD63(B) / 004 - Retailing and Export**

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

सुचना :- सभी प्रश्न अनिवार्य हैं तथा उनके समान अंक हैं।

1. अ) अच्छे फुटकर बिक्री के सिद्धांतों के बारे में विस्तार से लिखिए। 16

**अथवा**

ब) ग्राहक मूल्य का निर्माण क्या है और ग्राहक के संबंध का वर्णन करें। 16

2. अ) व्हिज्युअल मर्चेडाइजिंग का क्या महत्व है। 16

**अथवा**

ब) वितरण के माध्यमों और खरीदारी की रणनीति के बारे में विस्तार से लिखें। 16

3. अ) रिटेलिंग में और निर्यात में फैशन रुझान (trends) और फैशन पूर्वानुमान कैसे करते हैं उसके बारे में विस्तार से लिखिए। 16

**अथवा**

ब) बाजार अनुसंधान को समझाइए तथा इसकी विधि लिखिए। 16

4. अ) वैश्विक (global) बाजार और अंतर्राष्ट्रीय विपणन को परिभाषित करें। 16

**अथवा**

ब) भारतीय फैशन उद्योगों की वृद्धि एवं लाभों के लिए निर्यात का महत्व बताइए। 16

5. संक्षिप्त में लिखिए कोई भी चार। 4x4

अ) व्यक्तिगत खरीदारी

ब) व्यक्तिगत शैली

क) वेब आधारित प्रचार का महत्व

ड) बहुराष्ट्रीय निगम

इ) GATT

\*\*\*\*\*

