

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

P. Pages : 3

Time : Three Hours



GUG/S/25/13557

Max. Marks : 80

- Notes : 1. All questions are compulsory.
2. All questions 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) Describe the channels of distribution in retailing. **16**

OR

b) Write in detail about following points **8x2**

i) Personal shopping **=16**

ii) Personal style.

3. a) Explain the importance of web based promotions and the term branding of retail. **16**

OR

b) Write a note in detail on: **8x2**
=16

i) Fashion trends & forecasting

ii) Market research

4. a) Give the importance of export for Indian fashion industries growth and benefits. **16**

OR

b) Define the global market and International marketing. **16**

5. Write short notes **any four**. **4x4**
=16

a) Consumer behavior

b) Visual merchandising

c) Fashion forecasting

d) Multinational corporations

e) GATT.

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

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

- सुचना :- 1. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहे.
2. सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. अ) चांगल्या रिटेलिंगच्या तत्वांबद्दल तपशीलवार लिहा. 16
- किंवा**
- ब) ग्राहक मूल्य तयार करणे आणि ग्राहकांच्या संबंधांचे वर्णन करणे म्हणजे काय ते स्पष्ट करा. 16
2. अ) किरकोळ विक्रीमध्ये वितरणाच्या चॅनेलचे वर्णन करा. 16
- किंवा**
- ब) खाली दिलेले मुद्दे सविस्तरपणे लिहा. 8x2
- 1) वैयक्तिक खरेदी =16
- 2) वैयक्तिक शैली
3. अ) वेब आधारित प्रमोशन पद्धतीचे महत्व स्पष्ट करा. रिटेलचे ब्रँडिंग म्हणजे काय ते स्पष्ट करा. 16
- किंवा**
- ब) सविस्तर टिपा लिहा 8x2
- 1) फॅशन ट्रेन्ड आणि फोरकास्टिंग =16
- 2) मार्केट रिसर्च
4. अ) भारतीय फॅशन इंडस्ट्रीच्या वाढीसाठी आणि कायद्यासाठी निर्यातीचे महत्व सांगा. 16
- किंवा**
- ब) जागतिक बाजारपेठ आणि आंतरराष्ट्रीय विपणन याबद्दल सविस्तर लिहा. 16
5. थोडक्यात लिहा कोणतेही चार 4x4
- अ) ग्राहक वर्तन =16
- ब) व्हिज्युअल व्यापार
- क) फॅशन अंदाज
- ड) बहुराष्ट्रीय निगम
- इ) GATT

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

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

- सुचनाएँ :- 1. सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।
2. सभी प्रश्नों के अंक समान 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) किरकोळ बिक्री में वितरण के चैनल का वर्णन किजिए। 16
- अथवा**
- ब) निचे दिये गए मुद्दे विस्तार से लिखिए। 8x2
1) वैयक्तिक खरेदी =16
2) वैयक्तिक शैली
3. अ) वेब आधारित प्रमोशन पद्धतिका महत्व स्पष्ट किजिए रिटेलके ब्रंडिंग याने क्या वह स्पष्ट किजिए। 16
- अथवा**
- ब) विस्तार से लिखिए। 8x2
1) फैशन ट्रेड और फोरकास्टिंग =16
2) मार्केट रिसर्च
4. अ) भारतीय फैशन उद्योगों की वृद्धि एवं लाभों के लिए निर्यात का महत्व बताइए। 16
- अथवा**
- ब) वैश्विक (Global) बाजार और अंतराष्ट्रीय विपणन को परिभाषित करें। 16
5. संक्षिप्त में लिखिए कोई भी चार। 4x4
अ) उपभोक्ता व्यवहार =16
ब) दृश्य बिक्री
क) फैशन पूर्वानुमान
ड) बहुराष्ट्रीय निगम
इ) GATT
