

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

P. Pages : 3

Time : Three Hours



GUG/W/23/13557

Max. Marks : 80

-
- Notes : 1. All questions are compulsory.
2. All questions carry equal marks.

1. a) Give the importance of customer value and relationship. 16

OR

b) Write in detail about the study of customer behavior pattern. 16

2. a) Describe the channels of distribution in retailing. 16

OR

b) Write in detail about following points 8
i) Personal shopping 8
ii) Personal style.

3. a) Explain the market research and branding for retail. 16

OR

b) Give the importance of web based promotions for any product. 16

4. a) Write down importance of export for Indian fashion industries growth and benefits. 16

OR

b) Give write down **any two**. 8x2
i) International market place-goods. =16
ii) Services multinational corporations.
iii) GATT-present export.

5. Write in short **any four**. 4x4
a) Personalized shopping. =16
b) Buying strategy for retails.
c) Fashion forecasting.
d) GATT-import details.
e) Global market.

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 सोडविणे आवश्यक आहे.
2. सर्व प्रश्नांना समान गुण आहे.

- | | | | |
|----|----|---|-----|
| 1. | अ) | ग्राहक मूल्य आणि ग्राहकांचे नातेसंबंध यांचे महत्व द्या. | 16 |
| | | किंवा | |
| | ब) | ग्राहकांच्या वर्तन पध्दतीच्या अभ्यासाबद्दल तपशीलवार लिहा. | 16 |
| 2. | अ) | किरकोळ विक्रीमध्ये वितरणाच्या चॅनेलचे वर्णन करा. | 16 |
| | | किंवा | |
| | ब) | खाली दिलेले मुद्दे सविस्तरपणे लिहा. | |
| | | 1) वैयक्तिक खरेदी | 8 |
| | | 2) वैयक्तिक शैली | 8 |
| 3. | अ) | किरकोळ विक्रीसाठी बाजार संशोधन आणि ब्रँडिंग स्पष्ट करा. | 16 |
| | | किंवा | |
| | ब) | कोणत्याही उत्पादनासाठी वेब-आधारित जाहिरातीचे महत्व द्या. | 16 |
| 4. | अ) | भारतीय फॅशन उद्योगाच्या वाढीसाठी निर्यातीचे महत्व आणि फायदे लिहा. | 16 |
| | | किंवा | |
| | ब) | कोणतेही दोन लिहा. | 8+8 |
| | | i) आंतरराष्ट्रीय बाजार ठिकाण-माल | =16 |
| | | ii) सेवा बहुराष्ट्रीय कॉर्पोरेशन | |
| | | iii) GATT वर्तमान निर्यात | |
| 5. | | थोडक्यात लिहा कोणतेही चार. | 4x4 |
| | अ) | वैयक्तिक खरेदी | =16 |
| | ब) | किरकोळ खरेदी धोरण | |
| | क) | फॅशन अंदाज | |
| | ड) | GATT-आयात तपशील | |
| | इ) | जागतिक बाजार | |

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) | ग्राहकोका मुल्य और ग्राहकोके नाते संबंध के महत्व दिजिए। | 16 |
| | | अथवा | |
| | ब) | ग्राहकोके वर्तन पध्दती के अभ्यास के बारे मे तपशिलवार लिखिए। | 16 |
| 2. | अ) | किरकोळ विक्री में वितरण के चॅनेल का वर्णन किजिए। | 16 |
| | | अथवा | |
| | ब) | निचे दिये गए मुद्दे विस्तार से लिखिए। | 16 |
| | | i) वैयक्तिक खरेदी | |
| | | ii) वैयक्तिक शैली | |
| 3. | अ) | किरकोळ बिक्री मार्केट संशोधन और ब्रैंडिंग स्पष्ट किजिए। | 16 |
| | | अथवा | |
| | ब) | कोई भी उत्पादन के लिए वेब-आधारित जाहिरातीओ का महत्व दिजिए। | 16 |
| 4. | अ) | भारतीय फॅशन उद्योग के बढ़ती के लिए निर्याती का महत्व और फायदे लिखिए। | 16 |
| | | अथवा | |
| | ब) | कोई भी दो लिखिए। | 8+8 |
| | | i) आंतरराष्ट्रीय बाजार ठिकाण-माल। | =16 |
| | | ii) सेवा बहुराष्ट्रीय कॉर्पोरेशन। | |
| | | iii) GATT वर्तमान निर्यात। | |
| 5. | | संक्षेप में लिखिए कोई भी चार। | 4x4 |
| | अ) | वैयक्तिक खरेदी। | =16 |
| | ब) | किरकोळ खरेदी धोरण। | |
| | क) | फॅशन अंदाज। | |
| | ड) | GATT-आयात तपशील। | |
| | इ) | जागतिक बाजार। | |
