

BLUE PRINT FOR 1ST PUC
N.S.Q.F(NATIONAL SKILLS QUALIFICATION FRAME WORK)

Duration:2:15 Hours

Subject: Retail Business

Code:62

Maximum

SL NO.	CONTENT OF UNIT	UNIT WISE MARKS	KNOWLEDGE				UNDERSTANDING				APPLICATION				SKILLS				TOTAL NO. OF QUESTIONS	TOTAL WEIGHTAGE OF MARKS
			OT	VSA	SA	ET	OT	VSA	SA	ET	OT	VSA	SA	ET	OT	VSA	SA	ET		
			1M	2M	3M	6M	1 M	2M	3M	6M	1 M	2M	3M	6M	1 M	2M	3M	6M		
1	FUNDAMENTALS OF RETAILING	5		1					1*										3	7
2	RETAIL MARKETING MIX	10		1	1*			1		1*	1*			1				1*	8	21
3	MERCHANDISE MANAGEMENT	8	1	1*								1*							6	16
4	RETAIL STORE AND LAYOUT AND DESIGN	6	1													1*			4	12
5	RETAIL SELLING SKILLS	10		1	1*	1*							1						5	19
6	CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT	8		1*				1	1								1		5	10
7	HEALTH, HYGEIN AND SAFETY	7					1	1				1*							6	16
8	BUSINESS COMMUNICATION	6	1					1		1*								1	6	11
TOTAL NO. OF QUESTIONS			3	5	5	1	4	6	4	3	2	3	1	2	1	1	2		43	112

DIFFICULTY LEVEL

- 1. EASY -40%
- 2. AVERAGE -50%
- 3. DIFFICULT -10%
- TOTAL =100%

WEIGHTABLE OF OBJECTIVES

- 1. KNOWLEDGE -30%
- 2. UNDERSTANDING -40%
- 3. APPLICATION -20%
- 4. SKILLS -10%
- TOTAL =100%

ABBREVIATION

- OT- OBJECTIVE TYPE QUESTIONS
- VSA- VERY SHORT ANSWER
- SA- SHORT ANSWER
- ET- ESSAY TYPE
- * INDICATES OPTIONAL QUESTION

6. ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ಮಾನಿಟರ್ ಅನ್ನು ಬಳಕೆದಾರರಿಂದ ಇರಿಸಬೇಕಾದ ದೂರ,

- ಅ) 10-20 ಇಂಚುಗಳು
ಬ) 15-25 ಇಂಚುಗಳು
ಕ) 18-30 ಇಂಚುಗಳು
ಡ) 25-40 ಇಂಚುಗಳು

7. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಚಿಹ್ನೆಗಳು ರೋಗಲಕ್ಷಣಗಳು ಸೂಚಿಸುತ್ತವೆ.

- ಅ) ಊತ
ಬ) ಜುಮ್ಮೆನಿಸುವಿಕೆ
ಕ) ಕೆಂಪು ಆಗುವುದು
ಡ) ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲವೂ

8. The main types of formal communication within a business,

- a. Downward
b. Lateral
c. Diagonal
d. None of the above

9. Informal communication involves,

- a. Smiling
b. Gesticulation
c. none of the above
d. Both the above

10. Communication flows from an organization would need for,

- a. Exchange information
b. Exchange options
c. Making plans and proposals
d. All of the above

ಭಾಗ - B

II. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಹತ್ತು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ.

10*2=20

11. ಸಂಘಟಿತ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದರೇನು?
12. ಇ-ಶಾಪಿಂಗ್ ಎಂದರೇನು?
13. ಲೇಬಲಿಂಗ್ ವಿಧಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿ.
14. ಪ್ಲೇಸ್ ಮಿಕ್ಸ್ ಎಂದರೇನು?
15. ಮರ್ಚಂಡೈಸಿಂಗ್ ಹಕ್ಕುಗಳು ಯಾವುವು?
16. ಮರ್ಚಂಡೈಸಿಂಗ್‌ನ ಮೂಲಭೂತ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಯಾವುವು?
17. ಟಾರ್ಗೆಟ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ 5 ಇಂದ್ರಿಯಗಳ ಸೆಟ್ಟಿಂಗ್‌ಗಳು ಯಾವುವು?
18. ಗ್ರಾಡ್ ಲೇಔಟ್ ಎಂದರೇನು?
19. ರೀಟೇಲ್ ಟ್ರೈನಿ ಅಸೋಸಿಯೇಟ್ ಎಂದರೆ ಯಾರು?
20. ಸಿ ಆರ್ ಎಂ ಎಂದರೇನು?
21. ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ನಾಲ್ಕು-ಹಂತದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.
22. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಂದಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು?
23. What is Business Communication?

ಭಾಗ - C

II. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಆರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ.

3*6=18

24. ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಮೂಲಭೂತ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಯಾವುವು?
25. ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್‌ನ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಯಾವುವು?
26. ಮಾರಾಟ ಪ್ರಚಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಯಾವುವು?
27. ಮರ್ಚಂಡೈಸಿಂಗ್ ಕಾರ್ಯಗಳ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು?
28. ಅಂಗಡಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಯಾವುವು?

29. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಏನು?
30. ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಮುಖ ಗ್ರಾಹಕ ಧಾರಣ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.
31. ಕೆಲಸಗಾರನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಯಾವುವು?
32. ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಅಪಾಯಗಳು ಯಾವುವು?
33. Mention the Forms of Communication.

ಭಾಗ - D

III. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ.

6*2=12

34. ಜಾಹೀರಾತಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
35. ಮರ್ಚಂಡೈಸಿಂಗ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್‌ನ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಯಾವುವು?
36. ಮಾರಾಟಗಾರರ ಅಗತ್ಯ ಗುಣಗಳು ಯಾವುವು?
37. ಕೆಲಸದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ನೈರ್ಮಲ್ಯವನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು?

Subject Code: 62 (NS)
RETAIL BUSINESS
(Kannada and English Version)

[Time: 2Hours 15 minutes]

[Total No. of questions: 37]

[Max. Marks: 60]

(English Version)

Instructions:

1. This question paper consists of 37 objective and subjective types of questions and follows the instructions.
2. Figures in the right hand margin indicate maximum marks for the question and the number of questions to be attended.
3. The maximum time to answer the paper is given at the top of the question paper. It includes 15 minutes for reading the question paper.

PART-A

I. Four alternatives are given for each of the following question/incomplete statements. Only one of them is correct or most appropriate, choose the correct alternative and write the complete answers along with its letter and the question number in your answer booklet.

10x1=10

1. The goods which are purchased without any planning or search effort are called as,

- | | |
|--------------------|--------------------|
| a. Emergency goods | b. Impulse goods |
| c. Shopping goods | c. Specialty goods |

2. Advertisement through speakers belongs to

- | | |
|--------------------|----------------------|
| a. Broadcast media | b. Print media |
| c. Outdoor media | d. None of the above |

3. In the men apparel the following subclass does not exist.

- | | |
|-----------|------------------|
| a. Skirts | b. Shirts, Pants |
| c. Pajama | d. Kurta |

4. The store must offer a positive ambience to the,

- | | |
|-------------|--------------|
| a. Customer | b. Store |
| c. Design | d. Executive |

5. Provide customer support is example of

- | | |
|-------------|-------------------------|
| a. CRM | b. Sales |
| c. HRM area | d. Financial management |

6. The Computer monitor should be placed from the user is

- | | |
|-----------------|-----------------|
| a. 10-20 inches | b. 15-25 inches |
| c. 18-30 inches | d. 25-40 inches |

7. Signs and symptoms includes,

- | | |
|-------------|---------------------|
| a. Swelling | b. Tingling |
| c. Redness | d. all of the above |

35. What are the duties and responsibilities of Merchandise Manager?
36. What are the essential qualities of a Salesperson?
37. How to maintain personal Hygiene in the workplace?
