

**NATIONAL SKILLS QUALIFICATION FRAME WORK(NSQF)**  
**I PUC - MODEL QUESTION PAPER**

**Subject: RETAIL BUSINESS**  
**Time : 10:00 AM to 12:15 AM**

**Subject Code: 62E/K**  
**Max Marks: 60**

**PART-A**

**I. Four alternatives are given for each of the following question/incomplete statements. Choose the correct alternative answer and write complete answer along with its question number and alphabet. (10x1=10)**

ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಶ್ನೆ/ಅಪೂರ್ಣ ಹೇಳಿಕೆಗಳಿಗೆ ನಾಲ್ಕು ಪರ್ಯಾಯಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಸರಿಯಾದ ಪರ್ಯಾಯ ಉತ್ತರವನ್ನು ಆರಿಸಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಶ್ನೆ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ವರ್ಣಮಾಲೆಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಉತ್ತರವನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

1. The goods which are purchased without any planning or search effort are called as,  
ಯಾವುದೇ ಯೋಜನೆ ಅಥವಾ ಹುಡುಕಾಟ ಪ್ರಯತ್ನವಿಲ್ಲದೆ ಖರೀದಿಸಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೀಗೆ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

- |                                      |                                       |
|--------------------------------------|---------------------------------------|
| a. Emergency goods<br>ತುರ್ತು ಸರಕುಗಳು | b. Impulse goods<br>ಪ್ರಚೋದನೆಯ ಸರಕುಗಳು |
| c. Shopping goods<br>ಶಾಪಿಂಗ್ ಸರಕುಗಳು | c. Specialty goods<br>ವಿಶೇಷ ಸರಕುಗಳು   |

2. Advertisement through speakers belongs to  
ಸ್ಪೀಕರ್‌ಗಳ ಮೂಲಕ ಜಾಹೀರಾತು ಸೇರಿದೆ.

- |                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| a. Broadcast media<br>ಪ್ರಸಾರ ಮಾಧ್ಯಮ | b. Print media<br>ಮುದ್ರಣ ಮಾಧ್ಯಮ           |
| c. Outdoor media<br>ಹೊರಾಂಗಣ ಮಾಧ್ಯಮ  | d. None of the above<br>ಮೇಲಿನ ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ |

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

ಪುರುಷರ ಉಡುಪುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಳಗಿನ ಉಪವರ್ಗವು ಒಳಗೊಂಡಿಲ್ಲ.

- |                          |  |
|--------------------------|--|
| a. Skirts<br>ಸ್ಕರ್ಟ್‌ಗಳು | b. Shirts, Pants<br>ಶರ್ಟ್‌ಗಳು, ಪ್ಯಾಂಟ್‌ಗಳು |
| c. Pajama<br>ಪೈಜಾಮ       | d. Kurta<br>ಕುರ್ತಾ                         |

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

ಅಂಗಡಿಯು ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ವಾತಾವರಣವನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕು.

- |                       |                               |
|-----------------------|-------------------------------|
| a. Customer<br>ಗ್ರಾಹಕ | b. Store<br>ಅಂಗಡಿ             |
| c. Design<br>ವಿನ್ಯಾಸ  | d. Executive<br>ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ |

5. Provide customer support is example of

ಗ್ರಾಹಕರ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿದೆ.

- |                                  |  |
|----------------------------------|--|
| a. CRM<br>ಸಿ ಆರ್ ಎಂ              | b. Sales<br>ಮಾರಾಟ                          |
| c. HRM area<br>ಎಚ್ ಆರ್ ಎಂ ಪ್ರದೇಶ | d. Financial management<br>ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ವಹಣೆ |

6. The Computer monitor should be placed from the user is  
ಕಂಪ್ಯೂಟರ್ ಮಾನಿಟರ್ ಅನ್ನು ಬಳಕೆದಾರರಿಂದ ಇರಿಸಬೇಕು,
- |                 |                 |
|-----------------|-----------------|
| a. 10-20 inches | b. 15-25 inches |
| 10-20 ಇಂಚುಗಳು   | 15-25 ಇಂಚುಗಳು   |
| c. 18-30 inches | d. 25-40 inches |
| 18-30 ಇಂಚುಗಳು   | 25-40 ಇಂಚುಗಳು   |

7. Signs and symptoms includes,  
ಚಿಹ್ನೆಗಳು ಮತ್ತು ರೋಗಲಕ್ಷಣಗಳು ಸೇರಿವೆ.
- |              |                     |
|--------------|---------------------|
| a. Swelling  | b. Tingling         |
| ಊತ           | ಜುಮ್ಮನಿಸುವಿಕೆ       |
| c. Redness   | d. all of the above |
| ಕಂಪು ಆಗುವುದು | ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲವೂ        |

8. The main types of formal communication within a business  
ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಔಪಚಾರಿಕ ಸಂವಹನದ ಮುಖ್ಯ ವಿಧಗಳು..
- |             |                      |
|-------------|----------------------|
| a. Downward | b. Lateral           |
| ಕೆಳಮುಖ      | ಲ್ಯಾಟರಲ್             |
| c. Diagonal | d. None of the above |
| ಕರ್ಣೀಯ      | ಮೇಲಿನ ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ    |

9. Informal communication involves,  
ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಸಂವಹನವು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.
- |                      |                   |
|----------------------|-------------------|
| a. Smiling           | b. Gesticulation  |
| ನಗುತ್ತಿರುವ           | ಸನ್ನೆ ಮಾಡುವಿಕೆ    |
| c. none of the above | c. Both the above |
| ಮೇಲಿನ ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ    | ಮೇಲಿನ ಎರಡೂ        |

10. Communication flows from an organization would need for  
ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಸಂವಹನದ ಹರಿವುಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ
- |   |                     |
|---|---------------------|
| a. Exchange information                     | b. Exchange options |
| ಮಾಹಿತಿ ವಿನಿಮಯ                               | ವಿನಿಮಯ ಆಯ್ಕೆಗಳು     |
| c. Making plans and proposals               | d. All of the above |
| ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು<br>ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದು | ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲಾ         |

## PART -B

### II. Answer any "TEN" of the following questions. (10x2=20)

- ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದೇ " ಹತ್ತು" ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ.
11. What is Organized Retail?  
ಸಂಘಟಿತ ಚಿಲ್ಲರೆ ಎಂದರೇನು?
  12. What is E-Shopping?  
ಇ-ಶಾಪಿಂಗ್ ಎಂದರೇನು?
  13. Mention the types of Labeling.  
ಲೇಬಲಿಂಗ್ ವಿಧಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಿ.
  14. What is Place Mix?  
ಪ್ಲೇಸ್ ಮಿಕ್ಸ್ ಎಂದರೇನು?
  15. What are the Rights of Merchandising?  
ಮರ್ಚಂಡೈಸಿಂಗ್ ಹಕ್ಕುಗಳು ಯಾವುವು?
  16. What are basic duties of merchandising?  
ಮರ್ಚಂಡೈಸಿಂಗ್‌ನ ಮೂಲಭೂತ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಯಾವುವು?

17. What Settings are the 5 Senses to Target market?

ಟಾರ್ಗಟ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ 5 ಇಂದ್ರಿಯಗಳ ಸೆಟ್ಟಿಂಗ್‌ಗಳು ಯಾವುವು?

18. What is Grid Layout?

ಗ್ರಿಡ್ ಲೇಔಟ್ ಎಂದರೇನು?

19. What is Goal?

ಗುರಿ ಎಂದರೇನು?

20. Who is Retail Trainee Associate?

ರಿಟೇಲ್ ಟ್ರೈನಿ ಅಸೋಸಿಯೇಟ್ ಯಾರು?

21. What is CRM?

ಸಿ ಆರ್ ಎಂ ಎಂದರೇನು?

22. What is Customer Retention?

ಗ್ರಾಹಕರ ಧಾರಣ ಎಂದರೇನು?

23. List the Four-step system to deliver excellent customer service.

ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಗ್ರಾಹಕ ಸೇವೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ನಾಲ್ಕು-ಹಂತದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ .

24. What is Personal Grooming?

ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಂದಗೊಳಿಸುವಿಕೆ ಎಂದರೇನು?

25. What is Business Communication?

ವ್ಯಾಪಾರ ಸಂವಹನ ಎಂದರೇನು?

## PART -C

III. Answer any "SIX" of the following questions:

(6x3=18)

ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದೇ "ಆರು" ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ .

26. What are the essential requirements of Retailer?

ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯ ಅಗತ್ಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಯಾವುವು?

27. What are the objectives of Branding?

ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್‌ನ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಯಾವುವು?

29. What are the objectives of sales promotion?

ಮಾರಾಟ ಪ್ರಚಾರದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಯಾವುವು?

30. What are the Factors affecting the merchandising functions?

ಮರ್ಚಂಡೈಸಿಂಗ್ ಕಾರ್ಯಗಳ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು?

31. What are the objectives of store design?

ಅಂಗಡಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಯಾವುವು?

32. What are the importance of Personal Selling?

ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ ಏನು?

33. List the Four key customer retention strategies.

ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಮುಖ ಗ್ರಾಹಕ ಧಾರಣ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ .

34. What are the responsibilities as a worker?

ಕೆಲಸಗಾರನಾಗಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಯಾವುವು?

35. What are the Occupational hazards?

ಔದ್ಯೋಗಿಕ ಅಪಾಯಗಳು ಯಾವುವು?

36. What are the Seven Elements of Communication?

ಸಂವಹನದ ಏಳು ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು?

37. Mention the Forms of Communication.

ಸಂವಹನದ ರೂಪಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿ .

## PART -D

### IV. Answer any "TWO" of the following questions:

(2x6=12)

ಕೆಲಗಿನ ಯಾವುದೇ "ಎರಡು" ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ :

38. Write the objectives of Advertising.

ಜಾಹೀರಾತಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ .

39. What are the duties and responsibilities of Merchandise Manager?

ಮರ್ಚಂಡೈಸ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್‌ನ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಯಾವುವು?

40. What are the duties and responsibilities of Trainee Associate?

ಟ್ರೇನಿ ಅಸೋಸಿಯೇಟ್‌ನ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಯಾವುವು?

41. What are the essential qualities of a Salesperson?

ಮಾರಾಟಗಾರರ ಅಗತ್ಯ ಗುಣಗಳು ಯಾವುವು?

42. What are the ways to minimize the theft/shop lifting?

ಕಳ್ಳತನ/ಅಂಗಡಿ ಎತ್ತುವಿಕೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ವಿಧಾನಗಳು ಯಾವುವು?

43. How to maintain personal Hygiene in the workplace?

ಕೆಲಸದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ನೈರ್ಮಲ್ಯವನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು?