

नामांक

Roll No.

|  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|

No. of Questions – 38

No. of Printed Pages – 4

**V-105 (Supp.)**

लेवल – चतुर्थ

विषय – खुदरा

व्यावसायिक शिक्षा (कक्षा – XII) पूरक परीक्षा, 2020

समय : 2 घण्टे 15 मिनट

पूर्णांक : 30

परीक्षार्थियों के लिए सामान्य निर्देश :

- (1) परीक्षार्थी सर्वप्रथम अपने प्रश्न-पत्र पर नामांक अनिवार्यतः लिखें ।
- (2) सभी प्रश्न हल करने अनिवार्य हैं ।
- (3) परीक्षार्थी यथासम्भव प्रत्येक प्रश्न का उत्तर दी गई उत्तर-पुस्तिका में अपने शब्दों में निर्धारित शब्द सीमा में लिखें ।
- (4) प्रश्न संख्या 1 से 10 तक (बहुविकल्पीय प्रश्नों) के उत्तर तालिका बनाकर उत्तर-पुस्तिका में लिखें ।
- (5) प्रश्न संख्या 11 से 20 तक के उत्तर एक शब्द या एक लाइन में लिखें ।
- (6) प्रश्न संख्या 21 से 30 तक के उत्तर एक पंक्ति में लिखें ।
- (7) प्रश्न संख्या 31 से 36 तक के उत्तर दो से चार पंक्तियों में लिखें ।
- (8) प्रश्न संख्या 37 एवं 38 के उत्तर दो पंक्तियों तक लिखें ।

V-105 (Supp.)

[ Turn over

## I. सही विकल्प चुनें :

1. निम्नलिखित में से कौन सा अन्तिम खातों को तैयार करने की एक प्रक्रिया है ? (½)
  - (a) बेचे गए माल की लागत
  - (b) बिक्री लागत
  - (c) व्यापार करने का खर्च
  - (d) उपरोक्त सभी
2. वह खाता जिसमें, सीमित संख्या में एक सप्ताह में राशी निकाली जा सकती है (½)
  - (a) बचत जमा खाता
  - (b) चालू खाता
  - (c) आवर्ती जमा खाता
  - (d) सावधि जमा
3. ग्राहक को बैंक में नकदी या चेक जमा करते समय उपयोग करने के लिए ढीले-पन्ने या एक पुस्तक प्रदान की जाती है : (½)
  - (a) जमा पर्ची
  - (b) पास बुक
  - (c) चेक बुक
  - (d) बचत बुक
4. संगीत एक \_\_\_\_\_ है। (½)
  - (a) सांस्कृतिक प्रसंग
  - (b) व्यक्तिगत प्रसंग
  - (c) अवकाश (फुर्सत) का प्रसंग
  - (d) संगठनात्मक प्रसंग
5. निम्न में से कौन सा रखरखाव प्रबंधन का एक उद्देश्य नहीं है ? (½)
  - (a) ऊर्जा का उपयोग कम से कम करें।
  - (b) इन्वेंट्री कम से कम करना।
  - (c) अधिकतम उत्पादन
  - (d) लागतें कम करना
6. निम्न में से कौन-सा एक बिक्री पर्यवेक्षक का गुण नहीं है ? (½)
  - (a) अच्छा चयनकर्ता
  - (b) अच्छा विक्रेता
  - (c) गोरा रंग
  - (d) कोचिंग
7. पुरुष सुरक्षा गार्ड की लम्बाई होनी चाहिए : (½)
  - (a) 190 cm
  - (b) 210 cm
  - (c) 90 cm
  - (d) 160 cm
8. उन सुरक्षा गार्डों को क्या कहते हैं, जो मकानों और कॉलोनी की सुरक्षा में लगते हैं ? (½)
  - (a) मोबाईल सुरक्षा गार्ड
  - (b) प्राइवेट सुरक्षा गार्ड
  - (c) रेजीडेन्सिअल सुरक्षा गार्ड
  - (d) व्यक्तिगत सुरक्षा गार्ड

9. ई-रिटेलिंग के लिए सफलता के कारक नहीं है : (½)
- (a) साइट प्रबन्धन (b) शॉपिंग कार्ट  
(c) सुरक्षा (d) चेक आउट
10. निम्नलिखित में से क्या ई-रिटेलिंग द्वारा ग्राहकों को दिया गया लाभ नहीं है ? (½)
- (a) सुविधा (b) बेहतर जानकारी  
(c) अनुकूलन (d) बिक्री के बाद देखभाल

**खण्ड – ब**

- II. (A) रिक्त स्थानों की पूर्ति करें : (10 × ½ = 5)
11. खुदरा बिक्री एक \_\_\_\_\_ गतिविधि है । (½)
12. स्टोर के लिए \_\_\_\_\_ सबसे महत्वपूर्ण समूह है । (½)
13. \_\_\_\_\_ में परिवर्तन लगातार व गहन होते हैं । (½)
14. एक इन्वेंटरी पर्यवेक्षक \_\_\_\_\_ का रखरखाव करता है । (½)
15. फायर अलार्म सिस्टम एक सक्रिय \_\_\_\_\_ सुरक्षा प्रणाली है । (½)
16. अच्छी सुरक्षा गृह व्यवस्था \_\_\_\_\_ को काफी कम कर सकती है । (½)
17. दृश्य प्रदर्शन बॉक्स में \_\_\_\_\_ होनी चाहिए । (½)
18. बिक्री प्रबंधक का मुख्य कार्य \_\_\_\_\_ संचालन का प्रबंधन है । (½)
19. संभावित \_\_\_\_\_ को बनना एक सबसे महत्वपूर्ण संचार रणनीति है । (½)
20. आपूर्ति शृंखला प्रबन्धन सामग्री के प्रवाह के प्रबन्धन की एक \_\_\_\_\_ है । (½)
- II. (B) अधिकतम एक लाईन में उत्तर दीजिये : (10 × ½ = 5)
21. गुणात्मक शोध विधि को परिभाषित कीजिए । (½)
22. टेली मार्केटिंग की एक हानि लिखिए । (½)
23. खुदरा दुकानदारी का एक सिद्धान्त लिखिए । (½)

24. निर्माताओं को परिभाषित कीजिए । (½)
25. ई-रिटेलिंग का एक लाभ लिखिए । (½)
26. ईवेंट प्रबन्धन को परिभाषित कीजिए । (½)
27. लॉजिसूटिक्स को परिभाषित कीजिए । (½)
28. देनदार खाता किसे कहते हैं ? (½)
29. बिक्री पुस्तक क्या है ? (½)
30. व्यक्तिगत सुरक्षा गार्ड को परिभाषित कीजिए । (½)

#### खण्ड – स

- III. दो से चार पंक्तियों में उत्तर दीजिये : (6 × 1½ = 9)
31. रिटेलिंग को परिभाषित कीजिए । (½)
32. टेली मार्केटिंग का उपयोग करने के तीन लाभ लिखिए । (½)
33. बफर सूची से आपका क्या अभिप्राय है ? (½)
34. सुरक्षा गार्ड के गेट कर्तव्यों को लिखिए । (½)
35. प्रभावी दृश्य बिक्री के तत्त्व लिखिए । (½)
36. आपूर्ति शृंखला प्रबन्धन के महत्त्व पर चर्चा कीजिए । (½)

#### खण्ड – द

- IV. दो पृष्ठों तक में उत्तर दीजिये :
37. बैंक समाधान विवरण से आप क्या समझते हैं ? इसके लाभ लिखिए । (3)
- अथवा
- लेखांकन की विशेषताएँ लिखिए ।
38. बिक्री प्रबंधक के कार्यों और जिम्मेदारियों को लिखिए । (3)