

2025

RETAIL MANAGEMENT AND
MARKETING OF SERVICES — GENERAL

Paper : DSE-6.1 MG

Full Marks : 80

*Candidates are required to give their answers in their own words
as far as practicable.*

প্রাপ্তলিখিত সংখ্যাগুলি পূর্ণমান নির্দেশক।

Module - I

(Retail Management)

নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলির উত্তর দাও।

বিভাগ - ক

- ১। আধুনিক কারবারি পরিবেশে খুচরা ব্যবসায়ের গুরুত্ব বিবৃত করো। ৪
অথবা,
'ভারতবর্ষের অসংগঠিত খুচরা ব্যবসা'-এর উপর একটি সংক্ষিপ্ত টীকা লেখো। ৪
- ২। একক-প্রণালী খুচরা কারবার এবং বহু-প্রণালী খুচরা কারবারের মধ্যে একটি তুলনামূলক আলোচনা করো। ৪
অথবা,
ক্রেতা সম্পর্ক ব্যবস্থাপনায় 'ক্রেতা সেবা'-এর উপর একটি সংক্ষিপ্ত টীকা লেখো। ৪
- ৩। ভারতের খুচরা ব্যবসার যে-কোনো চারটি মূল চালিকাশক্তির উল্লেখ করো। ৪
- ৪। ছোটো দোকান ও ফেরিওয়ালাদের উপর শপিং মল-এর প্রভাব ব্যাখ্যা করো। ৪

বিভাগ - খ

- ৫। খুচরা কারবারির সম্পাদিত কাজগুলিকে ব্যাখ্যা করো। ৮
- ৬। খুচরা ব্যবসায় দাম সিদ্ধান্তে প্রভাব বিস্তারকারী বিষয়সমূহের উপর একটি ব্যাখ্যামূলক টীকা লেখো। ৮
অথবা,
খুচরা ব্যবসায় ননী-তোলা দামকরণ পদ্ধতি ব্যাখ্যা করো। ৮

Please Turn Over

(2362)

৭। খুচরা ব্যবসায় সম্প্রসারণ মিশ্রণের উদ্দেশ্যগুলি আলোচনা করো।

৮

অথবা,

‘খুচরা ব্যবসার সামাজিক দায়িত্ব’-এর উপর টীকা লেখো।

৮

Module - II

(Marketing of Services)

নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলির উত্তর দাও।

বিভাগ - ক

৮। পরিষেবার স্বতন্ত্র বৈশিষ্ট্যগুলি সংক্ষেপে ব্যাখ্যা করো।

৮

অথবা,

‘পরিষেবা বিপণন মিশ্রণ’-এর উপর সংক্ষিপ্ত টীকা লেখো।

৮

৯। ভারতবর্ষের পরিষেবা বিপণনের প্রবণতা বিবৃত করো।

৮

অথবা,

‘পরিষেবা ভোগকারীর আচরণ’-এর একটি ধারণা দাও।

৮

১০। পরিষেবা বিপণনে পরিষেবার বিভিন্ন ধরন কী কী?

৮

১১। পরিষেবা বিপণনের কিছু নৈতিক বিষয় ব্যাখ্যা করো।

৮

বিভাগ - খ

১২। ভারতবর্ষের আর্থিক পরিষেবাগুলির বৃদ্ধি আলোচনা করো।

৮

অথবা,

ভারতবর্ষের স্বাস্থ্যপরিষেবার উপর একটি ব্যাখ্যামূলক টীকা লেখো।

৮

১৩। পরিষেবা বিপণনে সম্প্রসারণ মিশ্রণের বিভিন্ন উপাদানগুলি ব্যাখ্যা করো।

৮

১৪। পরিষেবা বিপণনে মধ্যস্থতাকারীদের ভূমিকা ব্যাখ্যা করো।

৮

অথবা,

ভারতবর্ষের পরিষেবার বিপণনের উন্নতিতে গণযোগাযোগ মাধ্যম পরিষেবার ভূমিকা ব্যাখ্যা করো।

৮

(3)

**C(6th Sm.)-Retail Management and
Marketing of Services-G/DSE-6.IMG/CBCS**

[English Version]

The figures in the margin indicate full marks.

**Module - I
(Retail Management)**

Answer the following questions.

Group - A

1. State the importance of retail trade in modern business environment. 4

Or,

Write a short note on unorganised retailing in India. 4

2. Make a comparative discussion between single-channel retailing and multi-channel retailing. 4

Or,

Write a short note on customer service in Customer Relationship Management. 4

3. Mention any four key drivers of Indian retail trade. 4

4. Explain the impact of shopping malls on small shops and hawkers. 4

Group - B

5. Explain the functions performed by retailers. 8

6. Write an explanatory note on factors influencing pricing decision in retailing. 8

Or,

Explain skimming pricing method in retailing. 8

7. Discuss the objectives of promotional mix in retail business. 8

Or,

Write a note on 'Social Responsibility of retail business'. 8

Please Turn Over

(2362)

**Module - II
(Marketing of Services)**

Answer the following questions.

Group - A

8. Explain, in brief, the distinctive characteristics of services. 4

Or,

Write a short note on 'Service Marketing Mix'. 4

9. State the trends in marketing of services in India. 4

Or,

Give an idea of 'Service Consumer Behaviour'. 4

10. What are the different types of services in service marketing? 4

11. Explain some ethical issues in service marketing. 4

Group - B

12. Discuss the growth of financial services in India. 8

Or,

Write an explanatory note on healthcare services in India. 8

13. Explain the different elements of promotional mix in service marketing. 8

14. Explain the role of intermediaries in service marketing. 8

Or,

Explain the role of media services in the development of marketing of services in India. 8