

**Series HMJ****SET-4****कोड नं.
Code No.****325**

रोल नं.

Roll No.

--	--	--	--	--	--	--	--

परीक्षार्थी कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।

Candidates must write the Code on the title page of the answer-book.

नोट	NOTE
(I) कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ 11 हैं ।	(I) Please check that this question paper contains 11 printed pages.
(II) प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।	(II) Code number given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
(III) कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में 42 प्रश्न हैं ।	(III) Please check that this question paper contains 42 questions.
(IV) कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, उत्तर-पुस्तिका में प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें ।	(IV) Please write down the Serial Number of the question in the answer-book before attempting it.
(V) इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है । प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जाएगा । 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे ।	(V) 15 minute time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the students will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

**फुटकर
RETAIL**

निर्धारित समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 60

Time allowed : 3 hours

Maximum Marks : 60



General Instructions :

Read the following instructions very carefully and strictly follow them :

- (a) *This question paper consists of **two** sections viz. Section A : Employability Skills and Section B : Subject Skills.*
- (b) **SECTION A : Employability Skills (10 Marks)**
- (i) *Answer any **4** questions out of the given **6** questions of **1** mark each.*
- (ii) *Answer any **3** questions out of the given **5** questions of **2** marks each.*
- (c) **SECTION B : Subject Skills (50 Marks)**
- (i) *Answer any **10** questions out of the given **12** questions of **1** mark each.*
- (ii) *Answer any **5** questions out of the given **7** questions of **2** marks each.*
- (iii) *Answer any **5** questions out of the given **7** questions of **3** marks each.*
- (iv) *Answer any **3** questions out of the given **5** questions of **5** marks each.*
- (d) *This question paper contains **42** questions out of which **30** questions are to be answered.*
- (e) *All questions of a particular part/section must be attempted in the correct order.*
- (f) *The maximum time allowed is **3** hours.*

SECTION A

(Employability Skills)

(10 Marks)

*Answer any **4** questions out of the given **6** questions of **1** mark each.*

$1 \times 4 = 4$

- | | | |
|-----------|--|----------|
| 1. | Define communication. | <i>1</i> |
| 2. | Define motivation. | <i>1</i> |
| 3. | Name any two softwares used for presentations. | <i>1</i> |
| 4. | State the role of an energy auditor. | <i>1</i> |
| 5. | “An entrepreneur reports to the boss.’ Is this statement true ? Give reason in support of your answer. | <i>1</i> |
| 6. | Define ‘paranoid’. | <i>1</i> |



दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 2 अंक का है ।

2×3=6

7. ध्यान देना (लिसनिंग) तथा सुनना (हियरिंग) में अन्तर स्पष्ट कीजिए । 2
8. स्वयं-प्रेरणा के महत्त्व को संक्षेप में समझाइए । 2
9. 'एम.एस. पावरप्वाइंट' में उपलब्ध विभिन्न प्रकार के व्यू की सूची बनाइए । 2
10. एक सफल उद्यमी में होने वाले मूल्यों की सूची बनाइए । 2
11. जल संरक्षण में हरित (ग्रीन) कार्यों (जॉब्स) की भूमिका को संक्षेप में समझाइए । 2

खण्ड ख

(विषय कौशल)

(50 अंक)

दिए गए 12 प्रश्नों में से किन्हीं 10 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 1 अंक का है ।

1×10=10

12. "किसी प्रदर्शन की अति-उत्तम विक्रय ऊँचाई आँख तथा बेल्ट स्तर के मध्य होती है ।" क्या यह कथन सत्य है ? 1
13. "रोज़नामचे को मुख्य प्रविष्टि पुस्तक कहा जाता है ।" क्या यह कथन सत्य है ? 1
14. "बैंक समाधान विवरण रोकड़ पुस्तक के बैंक स्तम्भ शेष तथा बैंक पास बुक शेष के अन्तर का समाधान करने के लिए तैयार किया जाता है ।" क्या यह कथन सही है ? 1
15. "मालसूची (इन्वेन्ट्री) माँग की अनिश्चितता तथा समय सीमा सुरक्षा स्टॉक की आवश्यकता का सृजन करती है ।" क्या यह कथन सत्य है ? 1
16. अंतःप्रेरणा क्रय का क्या अर्थ है ? 1
17. एक ग्राहक का ध्यान खींचने के लिए प्वाइंट-ऑफ़-सेल विपणन _____ का उपयोग करता है । 1



Answer any 3 questions out of the given 5 questions of 2 marks each.

2×3=6

- | | | |
|-----|--|---|
| 7. | Differentiate between listening and hearing. | 2 |
| 8. | Explain briefly the importance of self-motivation. | 2 |
| 9. | List the different types of views that are available in 'MS PowerPoint'. | 2 |
| 10. | List the values that a successful entrepreneur should have. | 2 |
| 11. | Explain briefly the role of green jobs in water conservation. | 2 |

SECTION B

(Subject Skills)

(50 Marks)

Answer any 10 questions out of the given 12 questions of 1 mark each.

1×10=10

- | | | |
|-----|--|---|
| 12. | “The best-selling height on any display is between eye and belt level.” Is this statement true ? | 1 |
| 13. | “Journal is called the book of prime entry.” Is this statement true ? | 1 |
| 14. | “Bank Reconciliation Statement is prepared to reconcile the difference in balance of Bank column of cash book and bank pass book.” Is this statement correct ? | 1 |
| 15. | “Uncertainty in demand for inventory as well as in lead time creates the need for a safety stock.” Is this statement true ? | 1 |
| 16. | What is meant by impulse buying ? | 1 |
| 17. | Point-of-Sale marketing utilizes _____ to catch a shopper’s attention. | 1 |



18. Various types of POS displays include _____ and _____. 1
19. All the prices and quantities are logged in the system through a _____ . 1
20. _____ is a physical layout of the store and all stock locations. 1
21. Purchase and sale of goods between consumers and retailers using the internet is also referred to as : 1
- (A) B2B Market
 - (B) B2C Market
 - (C) B2A Market
 - (D) B2K Market
22. Placed cashier is expected to generate reports which show : 1
- (A) total number of transactions done.
 - (B) details of SKU-wise report.
 - (C) details of tender-wise report.
 - (D) All of the above
23. Which of the following is ***not*** an accounting concept ? 1
- (A) Going concern concept
 - (B) Money measurement concept
 - (C) Consistency concept
 - (D) Profit concept



दिए गए 7 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 2 अंक का है ।

2×5=10

24. प्रभावी दृष्टिगत व्यापारिक माल के तत्त्वों का उल्लेख कीजिए । 2
25. पी.ओ.एस. विपणन का क्या अर्थ है ? 2
26. पी.ओ.एस. काउंटर पर नियुक्त व्यक्ति द्वारा लिए जाने वाले प्रथम चरण को संक्षेप में समझाइए । 2
27. कॉल सेंटरों के प्रकारों को संक्षेप में समझाइए । 2
28. फुटकर तथा थोक बिलिंग में अन्तर स्पष्ट कीजिए । 2
29. किन्हीं दो लेखांकन परिपाटियों का उल्लेख कीजिए । 2
30. मालसूची नियंत्रण की पी.ओ.एस. विधि को परिभाषित कीजिए । 2

दिए गए 7 प्रश्नों में से किन्हीं 5 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 3 अंक का है ।

3×5=15

31. संगठन के प्रति विक्रय प्रबंधक के किन्हीं तीन दायित्वों को समझाइए । 3
32. ई-रिटेलिंग में भुगतान की किन्हीं तीन विधियों को समझाइए । 3
33. लेखांकन के कोई तीन उद्देश्य समझाइए । 3
34. दोहरी प्रविष्टि प्रणाली के नियम लिखिए । 3
35. लेखांकन की किन्हीं तीन सीमाओं को समझाइए । 3
36. मालसूची (इन्वेन्ट्री) रखरखाव (हैंडलिंग) के क्षेत्र को समझाइए । 3
37. उपभोक्ताओं के लिए ई-रिटेलिंग के किन्हीं तीन लाभों का वर्णन कीजिए । 3



Answer any 5 questions out of the given 7 questions of 2 marks each.

2×5=10

24. State the elements of effective visual merchandise. 2
25. What is meant by POS marketing ? 2
26. Briefly explain the first step to be taken at a POS counter by the person posted there. 2
27. Briefly explain the types of call centres. 2
28. Differentiate between retail and wholesale billing. 2
29. State any two accounting conventions. 2
30. Define POS method of inventory control. 2

Answer any 5 questions out of the given 7 questions of 3 marks each.

3×5=15

31. Explain any three responsibilities of a sales manager towards the organisation. 3
32. Explain any three methods of payment in case of e-retailing. 3
33. Explain any three objectives of accounting. 3
34. Write the rules of double entry system. 3
35. Explain any three limitations of accounting. 3
36. Explain the scope of inventory handling. 3
37. Describe any three advantages of e-retailing for consumers. 3



दिए गए 5 प्रश्नों में से किन्हीं 3 प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रत्येक प्रश्न 5 अंक का है ।

5×3=15

38. किन्हीं पाँच बिन्दुओं के आधार पर परंपरागत विपणन तथा ई-विपणन में अन्तर स्पष्ट कीजिए । 5
39. ई-विपणन के किन्हीं पाँच सी (C's) का उल्लेख कीजिए । 5
40. लेखांकन की किन्हीं पाँच विशेषताओं को समझाइए । 5
41. लेखांकन के लाभ समझाइए । 5
42. मालसूची (इन्वेन्ट्री) गणन की कम्प्यूटर द्वारा उत्पन्न काउंट शीट विधि के किन्हीं तीन लाभों तथा किन्हीं दो हानियों का उल्लेख कीजिए । 5



Answer any **3** questions out of the given **5** questions of **5** marks each.

5×**3**=**15**

- 38.** Distinguish between traditional marketing and e-marketing on the basis of any five points. **5**

- 39.** State any 5 C's of e-marketing. **5**

- 40.** Explain any five characteristics of accounting. **5**

- 41.** Explain the advantages of accounting. **5**

- 42.** State any three merits and any two demerits of computer generated count sheet method for counting inventory. **5**