BRILLIANT'S®
The Leading Publishers of India
Aiding to all Universities

brilliants_indore
nakoda publishers & printers
thebrilliants.in

1st Edition

Retail Management

खुदरा प्रबंधन

According to NEP

1st Year

(Vocational Course)

BBA, BCA, B.Com.
B.A. B.Sc., B.H.Sc.
& all UG Courses

SOLVED PAPERS OF PREVIOUS EXAMINATIONS

FREE In this book

T-20 QUESTIONS® CATCH TO WIN THE MATCH

with Practical

Bilingual (English & Hindi) (अंग्रेजी एवं हिन्दी भाषा में)

Code No. VOC-I-31

BRILLIANT'S®

Retail Management

(खुदरा प्रबंधन)

1st Year
Vocational Course

नई शिक्षा नीति (NEP) के अनुसार

BBA, BCA, B.Com., B.A.
B.Sc., B.H-Sc.
& all UG Courses

Bilingual (English & Hindi)
(अंग्रेजी एवं हिन्दी दोनों भाषाओं में एक साथ)

www.thebrilliants.in

Syllabus Retail Management
खुदरा प्रबंधन

UNIT 1. **Fundamentals of Retail Management**
खुदरा प्रबंधन की मूल बातें

Basic Concept of Retailing, Types of Retailer, Multi-Channel Retaility Organized Retaility Organized Retailing in India, Retail Market Strategy, Retail Format and Target Market, Growth Strategies, Pricing Strategy, Consumer Behaviours, Determinants of Consumer Behaviour, Consumer Marketing Strategy, Consumer Decision Making Process, Organizational Consumers Behaviour, Post Purchase Behaviour.

Service Retailing: Importance of Service Retailing and its Challenges, Consumer Behaviour in Services Zone of Tolerance, Service Perception and Expectation, Service Strategy, Service Triangle, Marketing Mix, Marketing Segmentation.

खुदरा ब्रिकी की मूल अवधारणा, खुदरा विक्रेता के प्रकार, मल्टीचेनल खुदरा ब्रिकी संगठित खुदरा बिक्री, भारत में संगठित खुदरा बिक्री, खुदरा बाजार रणनीति, खुदरा प्रारूप और लक्ष्य बाजार, विकास रणनीतियां, मूल्य निर्धारण रणनीति, उपभोक्ता व्यवहार, उपभोक्ता व्यवहार के निर्धारक, उपभोक्ता विपणन रणनीति, उपभोक्ता निर्णय लेने की प्रक्रिया, संगठनात्मक उपभोक्ता व्यवहार, खरीद के बाद का व्यवहार।

सर्विस रिटेलिंग: सर्विस रिटेलिंग का महत्व और इसकी चुनौतियां, सहिष्णुता, सेवा धारणा और अपेक्षा, सेवा रणनीति, सेवा त्रिकोण, विपणन मिश्रण, विपणन विभाजन के सेवा क्षेत्र में उपभोक्ता व्यवहार।

UNIT 2. Merchandise Management / मर्चेंडाइज प्रबंधन

Merchandising Philosophy, Merchandising Plans, Merchandise Budget, Financial Inventory Control, Pricing Strategy.

Basis of Visual Merchandising, Retail Store Site and Design, Store Layout, Image Mix, Store Exterior and Interior, Color Blocking, Signage and Understanding Material Planograms, Window Display.

मर्चेंडाइजिंग फिलॉसॉफी, मर्चेंडाइजिंग प्लान, मर्चेंडाइज बजट, वित्तीय सूची नियंत्रण, मूल्य निर्धारण रणनीति।

विजुअल मर्चेंडाइजिंग की मूल बातें, रिटेल स्टोर साइट और डिजाइन, स्टोर लेआउट, इमेज मिक्स, स्टोर एक्सटीरियर और इंटीरियर, कलर ब्लॉकिंग, साइनेज और अंडरस्टैंडिंग मटेरियल प्लानोग्राम्स, विंडो डिस्प्ले।

UNIT 3. E-Retailing / ई–रिटेलिंग

Introduction: The Concepts of E-Commerce, E Business and E-Marketing, Evolution of E-Commerce, E-Commerce vs. Traditional Commerce, Network Infrastructure for E-Commerce, Internet, Extranet, E-Commerce Applications: Consumer Applications, Organization Applications, Procurement-Online Marketing and Advertisement, Online Interactive Retailing, E-Commerce-Business Models: B2B, B2C, C2C, B2 Government, Government to Government.

E-Marketing: Information Based Marketing, E-Marketing Mix-Cost, Connectivity, Convenience, Customer, Interface, Speed of Delivery. Web Retailing, Process of Website Development. E-Retailing/Reverse Marketing.

Electronic Payment Systems: Introduction to Payment Systems, Online Payment Systems-Prepaid E-Payment Systems, Post-paid E-payment Systems, E-Cash or Digital Cash, E-Cheques, Credit Cards, Smart Cards, Debit Cards.

परिचय: ई–कॉमर्स, ई–बिजनेस और ई–मार्केटिंग, ई–कॉमर्स का विकास, ई–कॉमर्स बनाम पारंपरिक वाणिज्य, नेटवर्क इन्फ्रास्ट्रक्चर फॉर ई–कॉमर्स, इंटरनेट, एक्स्ट्रानेट ई–कॉमर्स एप्लिकेशन: उपभोक्ता एप्लिकेशन, संगठन एप्लिकेशन, प्रोक्यारेमेंट–ऑनलाइन मार्केटिंग और विज्ञापन, ऑनलाइन इंटरएक्टिव रिटेलिंग, ई–कॉमर्स–बिजनेस मॉडल: B2B, B2C, C2C, B2 सरकार, सरकार से सरकार।

ई–मार्केटिंग: सूचना आधारित मार्केटिंग, ई–मार्केटिंग मिक्स–लागत, कनेक्टिविटी, सुविधा, ग्राहक, इंटरफेस, डिलीवरी की गति। वेब रिटेलिंग, वेबसाइट विकास की प्रक्रिया। ई–रिटेलिंग/रिवर्स मार्केटिंग।

इलेक्ट्रॉनिक भुगतान प्रणाली: भुगतान प्रणाली का परिचय, ऑनलाइन भुगतान प्रणाली, प्रीपेड ई–भुगतान प्रणाली, पोस्ट–पेड ई–पेमेंट सिस्टम, ई–कैश या डिजिटल कैश, ई–चेक, क्रेडिट कार्ड। स्मार्ट कार्ड, डेबिट कार्ड।

PRACTICAL

- **Product Based Store Layout / उत्पाद आधारित स्टोर लेआउट**
- **Product Segmentation / उत्पाद विभाजन**
- **Product Mix / उत्पाद मिश्रण**
- **Window Dressing (Display) / विंडो ड्रेसिंग (प्रदर्शन)**
- **Analysis of Online Retailing (Product Based)**
  ऑनलाइन रिटेलिंग का विश्लेषण (उत्पाद आधारित)
- **Indexing of Product Based Online Retailer**
  उत्पाद आधारित ऑनलाइन रिटेलर का अनुक्रमण
- **Payment App Procedure / पेमेंट ऐप प्रोसीज़र**
- **Case Studies / केस स्टडीज़**
- **Practical Sessions by Industry Experts, Covering all aspects of Retailing. / खुदरा बिक्री के सभी पहलुओं को करवर करते हुए उद्योग विशेषज्ञों द्वारा व्यावहारिक सत्र**

PROJECT/FIELD TRIP:

- **Visit to Branded Retail Store**
  ब्रांडेड रिटेल स्टोर का भ्रमण

❑❑