UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

Secon Semester Examination
Academic Session 2000/2001

February/March 2001

AMP 348 - Retailing

Time : 3 hours

INSTRUCTIONS

Please make sure that this examination paper contains of **TWO** printed pages before you begin.

Answer only **FOUR** questions. Question No. 1 is **COMPULSORY** and choose any other **THREE (3)** questions.

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

Second Semester Examination
Academic Session 2000/2001

February/March 2001

AMP 546 - Retailing

Time : 3 hours

Question 1 (COMPULSORY)

a)   What are the problems a retailer might encounter if they have to rely on a non-optimum retail location?

[25 marks]

b)   What are the problems faced in employing checklist and regression methods in determining a location for a retail store? Discuss.

[15 marks]

Question 2

Define GIS? How do retailers go about employing GIS in their organisations?

[20 marks]

Question 3

List 5 customer service activities that could be employed by a bank officer in attracting more customers? Provide an example of the organization and product in your answer.

[20 marks]

Question 4

Define planogram. How does it support retailers in increasing the sales volume? Provide an example of the organization and product in your answer.

[20 marks]

Question 5

When and why mark-down is needed to be practised by a retailer?

[20 marks]

Question 6

Discuss the advantages for a retailer to have a virtual store.

[20 marks]

- oooOooo -

Soalan 1 (WAJIB)

a)   Bincangkan masalah yang bakal dihadapi oleh peruncit sekiranya beliau terpaksa bergantung kepada lokasi kedai yang tidak optimum?

[25 markah]

b)   Bincangkan pemasalahan penggunaan kaedah "checklist" dan regresi dalam menentukan sesuatu lokasi kedai runcit.

[15 markah]

Soalan 2

Apakah yang dimaksudkan dengan "GIS"? Bagaimanakah GIS digunakan dalam sektor peruncitan?

[20 markah]

Soalan 3

Senaraikan 5 contoh aktiviti perkhidmatan pelanggan yang dapat diamalkan oleh seseorang pegawai bank untuk menarik lebih ramai pelanggan. Berikan contoh organisasi serta produk dalam jawapan anda.

[20 markah]

Soalan 4

Apakah yang dimaksudkan dengan "planogram"? Bagaimanakah ia dapat membantu seseorang peruncit dalam mempertingkatkan jualan barangan? Nyatakan contoh organisasi serta produk dalam jawapan anda.

[20 markah]

Soalan 5

Bila dan kenapakah "mark-down" perlu dipraktikan oleh seseorang peruncit?

[20 markah]

Soalan 6

Bincangkan kelebihan kedai virtual bagi seseorang pengusaha kedai runcit.

[20 markah]

- oooOooo -

Soalan 1 [W4310D]

(a) [Pengurusan maklum yang bijak dihargai oleh pemacit sehingga ketiga tergaka]
bertanggung kepada lokasi kedar yang tidak optimum]

[25 markah]

(b) Huraikan permasalahan pengguna Laedah "shortlist" dan region dalam
menentukan semula lokasi Kedai runcit

[15 markah]

Soalan 2

Apakah yang dimaksudkan dengan "GIS"? Bagaimanakah GIS digunakan dalam sektor
pemasaran?

[20 markah]

Soalan 3

Senaraikan 5 contoh aktiviti perhidmatan pelanggan yang dapat diamalkan oleh
sesebuah pegawai bank untuk menarik lebih ramai pelanggan. Berikan contoh organisasi
serta produk dalam jawapan anda.

[20 markah]

Soalan 4

Apakah yang dimaksudkan dengan "planogram"? Bagaimanakah ia dapat membantu
sesebuah peruncit dalam merancang ruang jualan barangan. Nyatakan contoh organisasi
serta produk dalam jawapan anda.

[20 markah]

Soalan 5

Bila dan kenapakah "mass-level" perlu dipraktikan oleh sesebuah peruncit?

[20 markah]

Soalan 6

Huraikan kelebihan lokasi virtual bagi sesebuah peruncit berbanding kedai runcit

[20 markah]