



HBJ-1112 Seat No. _____

B. Com. (Sem. - II) Examination

April / May - 2015

SE - 102 - E : Ad. Business Management

(*Distribution Management*)

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના : દરેક પ્રેશનના ગુણ સરખા છે.

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો. (કોઈપણ ચાર)

- (૧) વિતરણ માર્ગ સંચાલન એટલે શું ?
- (૨) સ્થળ ઉપયોગિતા એટલે શું ?
- (૩) વિતરણ માર્ગ અંકુશનો ખ્યાલ સમજાવો.
- (૪) વિતરણ માર્ગ પડતરનો ખ્યાલ સમજાવો.
- (૫) પેદાશના લક્ષણો વિતરણ માર્ગ પર કેવી અસર કરે છે ?
- (૬) વિતરણ માર્ગ પ્રમાણિત વ્યૂહરચના એટલે શું ?

૨ વિતરણ ચેનલ સભ્યોને ઉત્તેજિત કરવાના સાધનો સમજાવો.

૩ (A). વિતરણ કઈ કઈ પ્રવૃત્તિઓ કરે છે ?

(B) વિતરણ માર્ગ વ્યૂહરચનાની પ્રક્રિયા સમજાવો.

અથવા

વિતરણ માર્ગ અંકુશની પદ્ધતિઓ સમજાવો.

- ૪ (A) વિતરણ માર્ગ અંકુશની સમસ્યાઓ ચર્ચો.
(B) વિતરણ માર્ગની સત્તાઓ સમજાવો.

અથવા

“માર્ગ-પ્રવાહનું આકલન” વિગતે ચર્ચો.

- ૫ ગ્રાહકલક્ષી વિતરણ માર્ગની રચના સોપાનો ચર્ચો.

અથવા

વિતરણ માર્ગની જરૂરીયાત વિગતે ચર્ચો.

ENGLISH VERSION

Instruction : All questions carry equal marks.

- 1 Write answer in short (Any four)
- (1) What is distribution channel Management?
 - (2) What is place Utility?
 - (3) Explain the concept of distribution channel control.
 - (4) Explain the concept of distribution channel cost.
 - (5) Explain the effects of product characteristics on distribution channel?
 - (6) What are channel influence strategies?
- 2 Discuss the tools of motivating channel members.
- 3 (A) Which activities that a typical distribution channels perform?
(B) Explain the process of distribution channel strategy.

OR

Explain the Methods of distribution channel control.

- 4 (A) Discuss the problems of distribution channel control.
(B) Explain — "Distribution channel powers"

OR

Explain in details "Conceiving the channel flows"

- 5 Discuss the designing customer oriented marketing Channels.

OR

Discuss in details the requirements of distribution channel.