



PPC-1712

**B. Com. (Sem. II) Examination
April / May - 2016
SE 102 E - Distribution Management**

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 70

સ્વીકારક : બધા પ્રશ્નોના ગુણ સરખા છે.

1 ટૂંકમાં સમજાવો (કોઈપણ ચાર)

- (1) વિતરણ માર્ગ
- (2) વિતરણ માર્ગ વ્યૂહરચના
- (3) વિતરણ માર્ગના લાભો
- (4) વિતરણ માર્ગનું ભૂલયાંકન
- (5) વિતરણ માર્ગ સંધર્થ
- (6) વિતરણ માર્ગ અંકુશ

2 (અ) વિતરણ માર્ગનો અર્થ આપી તેના ફાયદાઓ વર્ણાવો.
(બ) વિતરણ માર્ગના લક્ષણો સમજાવો.

અધ્યવા

2 (અ) વિતરણ માર્ગ સંચાલન પ્રક્રિયા સમજાવો.
(બ) વિતરણ માર્ગ પ્રવૃત્તિનું સ્વરૂપ વર્ણાવો.

3 (અ) આદર્શ વિતરણ માર્ગની રૂચના વર્ણાવો.
(બ) ગ્રાહક લક્ષી વિતરણ માર્ગ સમજાવો.

અધ્યવા

3 (અ) વિતરણ માર્ગ પ્રવાહનું આકલન સમજાવો.
(બ) વાસ્તવિક અને આદર્શ વિતરણ માર્ગની તુલના કરો.

- 4 (અ) વિતરણ માર્ગ અંકુશની પદ્ધતિ વર્ણાવો.
(બ) અસરકારક વિતરણ માર્ગ અંકુશ માટેની જરૂરી બાબતો સમજાવો.

અધ્યવા

- 4 (અ) વિતરણ માર્ગ ચર્ચા પ્રભાવ સમજાવો.
(બ) વિતરણ માર્ગની પ્રતિક્રિયા વર્ણાવો.

- 5 (અ) વિતરણ માર્ગના સભ્યો માટે બિનનાશાકીય અભિપ્રેરણા પદ્ધતિ સમજાવો.
(બ) વિતરણ માર્ગસંબંધ પ્રક્રિયા વર્ણાવો.

અધ્યવા

- 5 (અ) વિતરણ માર્ગ સભ્યો માટે વેતન પદ્ધતિ વર્ણાવો.
(બ) વિતરણ માર્ગ સભ્યોના અભિપ્રેરણા માટેની નાશાકીય પદ્ધતિ સમજાવો.

ENGLISH VERSION

Instruction : All questions carry equal marks.

1 Explain in short : (any four)

- (1) Distribution channel
- (2) Strategy of distribution channel.
- (3) Benefits of Distribution channel.
- (4) Evaluation of distribution channel.
- (5) Conflict of distribution channel.
- (6) Control of distribution channel.

2 (a) Give memory of Distribution Channel and describe its advantages.
(b) Explain characteristics of distribution channel.

OR

2 (a) Explain Distribution Management process.
(b) Describe nature of distribution activities.

- 3 (a) Describe process of an ideal distribution channel.
(b) Explain customer oriented distribution channel.

OR

- 3 (a) Explain conceiving channel flows.
(b) Compare an ideal distribution channel with reality.
- 4 (a) Describe distribution channel control system.
(b) Explain necessary matters for effective distribution channel.

OR

- 4 (a) Explain distribution channel power.
(b) Describe prestige of distribution channel.
- 5 (a) Explain non financial motivational system for channel members.
(b) Describe distribution channel conflict process.

OR

- 5 (a) Describe pay method for members of distribution channel.
(b) Explain financial motivation system for channel members.
-