

# AE-149

April-2019

B.Com., Sem.-II

## SE-102 (E) : Distribution Management (Adv. Business Management)

Time : 2:30 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (A) વિતરણ ચેનલ એટલે શું ? શા માટે તેઓ આવશ્યક છે ? 14

અથવા

વિતરણ ચેનલ સ્ટ્રેટેજી એટલે શું ? વિતરણ ચેનલ દ્વારા કરવામાં આવતી પ્રવૃત્તિઓ પર ચર્ચા કરો.

- (B) એક થી બે વાક્યોમાં જવાબ આપો : (કોઈપણ ચાર) 4

(1) વિતરણ ચેનલ સંચાલન એટલે શું ?

(2) વિતરણ વ્યવસ્થા એટલે શું ?

(3) પરિવહન એટલે શું ?

(4) ઓર્ડર પ્રોસેસિંગ એટલે શું ?

(5) વેરહાઉસિંગ એટલે શું ?

2. (A) ગ્રાહકલક્ષી માર્કેટિંગ ચેનલોને ડિઝાઇન કરવાની પ્રક્રિયા સમજાવો. 14

અથવા

(1) ખર્ચ વિશ્લેષણ પર ટૂંકી નોંધ લખો. 7

(2) ચેનલ પ્રવાહ પર ટૂંકી નોંધ લખો. 7

- (B) એક થી બે વાક્યોમાં જવાબ આપો : (કોઈપણ ચાર) 4

(1) આદર્શ ચેનલ એટલે શું ?

(2) સેવા આઉટપુટ એટલે શું ?

(3) ગ્રાહક સેવા એટલે શું ?

(4) વિતરણ ખર્ચ એટલે શું ?

(5) વિતરણ નિયંત્રણ એટલે શું ?

3. (A) આદર્શ ચેનલ પાર્ટનર પસંદ કરવાની પ્રક્રિયા પર ચર્ચા કરો. 14
- અથવા**
- (1) ચેનલ સંબંધો પર ટૂંકી નોંધ લખો. 7
- (2) ચેનલ પોઝિશનિંગ પર ટૂંકી નોંધ લખો. 7
- (B) એક થી બે વાક્યોમાં જવાબ આપો : (કોઈપણ ત્રણ) 3
- (1) ચેનલ એટલે શું ?
- (2) ચેનલ નિયંત્રણ એટલે શું ?
- (3) ચેનલ પાવર એટલે શું ?
- (4) ચેનલ પાર્ટનર્સ એટલે શું ?
4. (A) વિતરણ ચેનલના પ્રેરણાત્મક સાધન તરીકે ચેનલ પ્રભાવ વ્યૂહરચનાઓને સમજાવો. 14
- અથવા**
- (1) ચેનલ વિરોધાભાસનું સંચાલન પર ટૂંકી નોંધ લખો. 7
- (2) ચેનલ સભ્યના પ્રેરણાત્મક સાધન તરીકે પ્રમોશન અને ચુકવણી સિસ્ટમ ચેનલ પર ટૂંકી નોંધ લખો. 7
- (B) એક થી બે વાક્યોમાં જવાબ આપો : (કોઈપણ ત્રણ) 3
- (1) વ્યૂહ રચનાઓ એટલે શું ?
- (2) પ્રમોશન એટલે શું ?
- (3) માનક-કરણ એટલે શું ?
- (4) વેચાણ સેવાઓ પછીની સેવાઓ એટલે શું ?

# AE-149

April-2019

B.Com., Sem.-II

## SE-102 (E) : Distribution Management (Adv. Business Management)

Time : 2:30 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (A) What is Distribution Channel ? Why are they required ? 14

**OR**

What is Distribution Channel Strategy ? Discuss activities performed by distribution channel.

- (B) Answer in **one to two** sentences : (Any **four**) 4

- (i) What is Distribution Channel Management ?
- (ii) What is Distribution System ?
- (iii) What is transportation ?
- (iv) What is order processing ?
- (v) What is warehousing ?

2. (A) Explain in detail the process of designing customer-oriented marketing channels. 14

**OR**

- (i) Write a short note on : Conducting Cost Analysis 7
- (ii) Write a short note on: Conceiving the Channel Flows 7

- (B) Answer in **one to two** sentences : (Any **four**) 4

- (i) What is Ideal channel ?
- (ii) What is service output ?
- (iii) What is customer service ?
- (iv) What is Distribution cost ?
- (v) What is distribution control ?

3. (A) Discuss the process of selecting ideal channel partner. **14**

**OR**

(i) Write a short note on: Channel relationships **7**

(ii) Write a short note on : Channel Positioning **7**

(B) Answer in **one to two** sentences : (Any **three**) **3**

(i) What is Channel ?

(ii) What is Channel control ?

(iii) What is Channel power ?

(iv) What are Channel Partners ?

4. (A) Explain the channel influence strategies as a motivational tool of distribution channel. **14**

**OR**

(i) Write a note on : Managing Channel Conflicts. **7**

(ii) Write a note on : Promotion and Payment systems as a tool of motivating channel members. **7**

(B) Answer in **one to two** sentences : (Any **three**) **3**

(i) What are strategies ?

(ii) What is Promotion ?

(iii) What is Standardization ?

(iv) What is after sales services ?