

XU-127

April-2013

B.Com. (Sem.-II)

SE (E) Distribution Management (Adv. Business Management)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

૧. (અ) વિતરણ ચેનલનો ખ્યાલ સમજાવી, વિતરણ ચેનલો/માધ્યમોની ભૂમિકા સમજાવો. ૬
- અથવા**
- “વિતરણ સંચાલન, પેદાશનાં, મૂલ્યમાં વૃદ્ધિ લાવે છે.” શું તમે સંમત છો ? ચર્ચા કરો.
- (બ) વિતરણ ચેનલનાં, વિવિધ બજાર મધ્યસ્થીઓનાં પ્રકારો ચર્ચો. ૪
- અથવા**
- વિતરણ ચેનલ સંચાલન, કઈ રીતે હાથ ધરવામાં આવે છે ?
- (ક) વિતરણ ચેનલની વ્યૂહરચનાનાં ક્ષેત્રો ચર્ચો. ૪
- અથવા**
- પ્રવર્તમાન સમયમાં, વિતરણ ચેનલનું મહત્ત્વ સમજાવો.
૨. (અ) “ગ્રાહકલક્ષી ચેનલનાં ઘડતરમાં, ગ્રાહકોની સેવાલક્ષી માંગો ધ્યાન રાખી, ચેનલની રચના કરવામાં આવે છે.” ચર્ચા કરો. ૬
- અથવા**
- ગ્રાહકો, વિતરણકર્તા ચેનલો પાસેથી કઈ-કઈ સેવાઓની અપેક્ષા ધરાવતા હોય છે, તે ચર્ચો.
- (બ) આદર્શ ચેનલનું ઘડતર, કઈ રીતે કરવામાં આવે છે ? ૪
- અથવા**
- ચેનલ પ્રવાહ સંદર્ભે, “અભિવૃદ્ધિ પ્રવાહ” અને “વાટાઘાટો અંગેનો પ્રવાહ” સમજાવો.
- (ક) ચેનલ પ્રવાહનાં સંદર્ભે “ભૌતિક કબજા” તેમજ “માલિકી અંગેના પ્રવાહની” સમજૂતી આપો. ૪
- અથવા**
- “ધિરાણ અંગેના પ્રવાહ” અને “જોખમ ઉપાડવા અંગેના પ્રવાહ” વિશે નોંધ લખો.
૩. (અ) ચેનલ સંબંધો સંદર્ભે, તેના ચેનલ સભ્યો વચ્ચે એકબીજા સાથે સંબંધો કેવા હોવા જોઈએ ? ચેનલ સંબંધો અંગેનું મહત્ત્વ સમજાવો. ૬
- અથવા**
- ચેનલ અંકુશ અંગેનો અભિગમ ચર્ચો.

(બ) ચેનલ સ્થાન નિર્ધારીકરણની સમજૂતી આપો. ૪

અથવા

ચેનલ સંચાલનમાં સત્તાના આધાર તરીકે “સંદર્ભલક્ષી સત્તા” અને “દબાણ દ્વારા સત્તા”ની સમજૂતી આપો.

(ક) ચેનલ સંચાલનમાં “વળતર દ્વારા સત્તા” સમજાવી, “કાયદેસર સ્વરૂપની મળેલી સત્તા” સમજાવો. ૪

અથવા

ધંધાકીય વ્યવહાર વિશિષ્ટ સંબંધ એટલે શું ?

૪. (અ) “પ્રભાવ વ્યૂહરચનાઓ દ્વારા ચેનલ નેતા/પ્રિન્સીપાલ પોતાની સત્તાનો ઉપયોગ કરે છે.” ચર્ચા કરો. ૬

અથવા

ચેનલ સંઘર્ષ પ્રક્રિયા સમજાવો.

(બ) વલણલક્ષી કારણોને કારણે ઊભા થતાં સંઘર્ષ સમજાવો. ૪

અથવા

ચેનલ સભ્યોને પ્રેરણા આપવા માટે બઢતી અને ચૂકવણી તંત્રને સમજાવો.

(ક) “સંઘર્ષ ઉકેલ પ્રણાલી”ની સમજૂતી આપો. ૪

અથવા

સંઘર્ષ ઉકેલ માટે, વાટાઘાટો વ્યૂહરચનાઓ કેટલી ઉપયોગી છે ?

૫. નીચે આપેલા પદો/ખ્યાલોને બે પંક્તિમાં સમજાવો : (ગમે તે સાત) ૧૪

- (૧) વિતરણ સંચાલન
- (૨) ભૌતિક અંતર અંગેની ક્ષતિ
- (૩) પડતર વિશ્લેષણ
- (૪) ચેનલ નેતા
- (૫) ચેનલ સભ્ય
- (૬) ચેનલ અંકુશ
- (૭) વિતરણ ચેનલ અંગેની વ્યૂહરચના
- (૮) ગ્રાહકલક્ષી ચેનલ
- (૯) કાયદેસરરૂપે મળતી સત્તા
- (૧૦) નિષ્ણાંત સ્વરૂપે મળતી સત્તા
- (૧૧) મૂલ્યમાં અભિવૃદ્ધિ
- (૧૨) ચેનલ સંચાલન પ્રક્રિયા
- (૧૩) મધ્યસ્થીઓ
- (૧૪) ચેનલ પ્રવાહ

Seat No. : _____

XU-127

April-2013

B.Com. (Sem.-II)

**SE (E) Distribution Management
(Adv. Business Management)**

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (a) Explain the meaning of Distribution Channel, explain the role of distribution on channel. **6**
- OR**
- “Distribution management, brings about value enhancement in a product.” Do you agree ? Discuss.
- (b) Discuss the different market intermediaries of Distribution Channel. **4**
- OR**
- How is Distribution Channel Management undertaken ?
- (c) Discuss the areas of Distribution Channel Strategy. **4**
- OR**
- Explain the importance of Distribution Channel in the contemporary times.
2. (a) “While designing a consumer oriented channel, the service oriented demands of the customers are to be taken into consideration in its design formation.” Discuss. **6**
- OR**
- Discuss the different service expectation held by the customers from the distribution channel.
- (b) How is an ideal channel designed ? **4**
- OR**
- Explain the “Promotional Flow” and the “Negotiation Flow”, in context of channel flow.
- (c) Explain the “Physical Possession Flow” & the “Ownership Flow”, in the context of channel flow. **4**
- OR**
- Write a note on, “Financing Flow” & “Risk Taking Flow”.
3. (a) In context of channel relations what type of relations should exist between the channel-members. Explain the importance of channel relations. **6**
- OR**
- Discuss the concept of channel control.

- (b) Explain, channel positioning. 4

OR

Explain “Referent power” and “Coercive power” as the basis of power in channel management.

- (c) Explain the “Reward Power” and “Legitimate Power” in channel-management. 4

OR

What are business transaction specific relations ?

4. (a) “The channel leader uses his authority with the help of influence strategies. Discuss. 6

OR

Explain the channel Conflict process.

- (b) Explain the conflict risen out of attitudinal causes. 4

OR

Explain promotion and payment system for giving motivation to channel members.

- (c) Explain the “Conflict resolution mechanism”. 4

OR

How useful are the negotiation strategies in resolving the conflict.

5. Explain in two sentences the below given concepts : (any **seven**) 14

- (1) Distribution Management
 - (2) Error of Physical distance
 - (3) Cost Analysis
 - (4) Channel Leader
 - (5) Channel Member
 - (6) Channel Control
 - (7) Distribution Channel Strategy
 - (8) Consumer oriented channel
 - (9) Legitimate power
 - (10) Expertise Power
 - (11) Value Enhancement
 - (12) Channel Management Process
 - (13) Intermediaries
 - (14) Channel Flow
-