

Seat No. : _____

XT-121

April-2013

B.Com. Sem.-II

CE(C) Distribution Management

(Adv. Business Management)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (અ) વિતરણ ચેનલ કઈ કઈ પ્રવૃત્તિઓ કરે છે ? 6
અથવા
વિતરણ ચેનલ સંચાલન એટલે શું ? તેનું વર્તમાન સમયમાં રહેલું મહત્વ ચર્ચો.
- (બ) શું વિતરણ સંચાલન, પેદાશનાં મૂલ્યમાં વધારો લાવી શકે છે ? 4
અથવા
વિતરણ ચેનલનાં વિવિધ ભાગો (સ્વરૂપો) ચર્ચો.
- (ક) વિતરણ ચેનલ વ્યૂહરચના, હાથ ધરવી શા માટે જરૂરી છે ? તેમાં કઈ કઈ બાબતો સમાવવી જોઈએ ? 4
અથવા
વિતરણ ચેનલનાં વિવિધ બજાર મધ્યસ્થીઓની ચર્ચા કરો.
2. (અ) ગ્રાહકલક્ષી ચેનલની રચનામાં કઈ કઈ બાબતોનું ધ્યાન રાખવું જરૂરી છે ? 6
અથવા
ચેનલ પ્રવાહ સંદર્ભે “અભિવૃદ્ધિ પ્રવાહ અને વાટાઘાટો પ્રવાહ” - અંગેની સમજણ સ્પષ્ટ કરો.
- (બ) “નાણાં પ્રવાહ તેમજ જોખમ ઉપાડવા અંગેના પ્રવાહ”, વિશેની સમજૂતી આપો. 4
અથવા
વિતરણ ચેનલ અંગેના પડતર વિશ્લેષણની સમજૂતી આપો.
- (ક) ગ્રાહકો, વિતરણકર્તા ચેનલો પાસેથી કઈ કઈ સેવાઓની અપેક્ષા ધરાવતા હોય છે, તે ચર્ચો. 4
અથવા
“વિતરણ ખર્ચ બાબતે ચોક્કસ વિશ્લેષણ પડકારરૂપી છે.” ચર્ચો.
3. (અ) ચેનલ અંકુશનો અભિગમ સમજાવો. 6
અથવા
ચેનલ સ્થાનનિર્ધારીકરણની સમજૂતી આપો.

(બ) નોંધ લખો : વળતર અને દબાણ દ્વારા સત્તા 4

અથવા

નોંધ લખો : નિષ્ણાંતપણા અને કાયદેસર સ્વરૂપની મળેલી સત્તા.

(ક) “ચેનલ સંબંધો શ્રેષ્ઠ રીતે બંધાય તો, ચેનલની કામગીરીમાં ખૂબ સારો સુધારો લાવી શકાય.”
ચર્ચા કરો. 4

અથવા

નોંધ લખો : ધંધાકીય વ્યવહાર વિશિષ્ટ સંબંધ અને સંબંધલક્ષી વિનિમયલક્ષી સંબંધ.

4. (અ) ચેનલ નેતા/પ્રિન્સીપાલ તેના ચેનલ સભ્યો ઉપર કઈ કઈ રીતે પોતાનો પ્રભાવ ધરાવી શકે છે ? 6

અથવા

ચેનલ સભ્યોને પ્રેરિત કરવા માટે બઢતી અને ચૂકવણીતંત્રનું સ્વરૂપ સમજાવો.

(બ) વલણલક્ષી તેમજ માળખાકીય કારણોને લીધે ઊભો સંઘર્ષ સમજાવો. 4

અથવા

“સંઘર્ષ ઉકેલ પ્રણાલી” ની સમજૂતી આપો.

(ક) સંઘર્ષ ઉકેલ માટે, વાટાઘાટો વ્યૂહરચનાઓ કેટલી ઉપયોગી છે ? 4

અથવા

“સંઘર્ષ અનુભુતી થવી” ના તબક્કાની સમજૂતી આપો.

5. નીચે આપેલા પદોની સમજૂતી બે પંક્તિમાં આપો : (ગમે તે સાત) 14

- (1) ચેનલ સંચાલન પ્રક્રિયા
- (2) ભૌતિક અંતર અંગેની ક્ષતિ
- (3) જથ્થાબંધ વેપારી
- (4) છૂટક વેપારી
- (5) ગ્રાહકલક્ષી ચેનલ
- (6) વિતરણ ખર્ચ
- (7) સંઘર્ષ સંચાલન
- (8) ચેનલ નેતા
- (9) ચેનલ સભ્ય/સભ્યો
- (10) પ્રભાવ અંગેની વ્યૂહરચનાઓ
- (11) મૂલ્યમાં અભિવૃદ્ધિ
- (12) વિતરણ ખર્ચનું વિશ્લેષણ
- (13) ચેનલ સંબંધો
- (14) ચેનલ સભ્યોને પ્રેરણા આપવી

Seat No. : _____

XT-121

April-2013

B.Com. Sem.-II

CE(C) Distribution Management

(Adv. Business Management)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (A) Which are the activities that are performed by a Distribution channel ? **6**
OR
What is Distribution Channel Management ? Describe its importance in present context.
- (B) Can the distribution management, bring about value enhancement in a product ? **4**
OR
Discuss the various Routes/Forms of Distribution channel.
- (C) Why is it necessary to undertake Distribution Channel Strategy ? Which are the points that are to be included in this strategy ? **4**
OR
Discuss the various Market Intermediaries of Distribution channel.
2. (A) Which are the points that should be taken into consideration, while designing a consumer oriented channel ? **6**
OR
Clearly explain the “promotional flow and the Negotiation flow,” in context of channel flow.
- (B) Explain the, “Finance Flow & the Risk Taking Flow.” **4**
OR
Explain the Cost Analysis of Distribution channel.
- (C) Discuss the expectations that are held by the customers, from the Distribution channels. **4**
OR
“Definite Cost Analysis of Distribution cost is challenging.” Discuss.
3. (A) Explain the approach of channel control. **6**
OR
Explain the concept of channel positioning.

- (B) Write a note on Power by compensation and coercion. 4
OR
 Write a note on : Power by Expertise & legitimate form.
- (C) “The performance of the channel can greatly be improved, if the channel relations are established in the best possible manner.” Discuss. 4
OR
 Write a note on : Transaction Specific Relationship & Relationship oriented. Exchangeable Relations.
4. (A) Which are the ways in which the Channel Leader or the Channel Principal can exercise his influence on the Channel Members ? 6
OR
 Explain the nature of payment & promotion system to motivate the channel members.
- (B) Explain the conflict arising out of attitudinal & the structural – reasons. 4
OR
 Explain the, “Conflict Resolve Mechanism.”
- (C) How useful is the negation strategy to resolve the conflict ? 4
OR
 Explain the stage of “Feeling the conflict.”
5. Answer the following Terms/Concepts in two lines. (any seven) 14
- (1) Distribution Channel Process
 - (2) Spatial Discrepancy
 - (3) Wholesaler
 - (4) Retailer
 - (5) Customer Oriented Channel
 - (6) Distribution Cost
 - (7) Conflict Management
 - (8) Channel Leader
 - (9) Channel Member/Members
 - (10) Influence Strategies
 - (11) Value Enhancement
 - (12) Distribution Cost Analysis
 - (13) Channel Relations
 - (14) Motivating Channel Members