

પ્ર.૧(અ) વિતરણ યોજના કઈ કઈ પ્રક્રિયા કરે છે? (6)

અથવા ✓

(અ) "વિતરણ યોજના સંચાલન પસંદગી કરે છે." યથાર્થ.

પ્ર.૨(ક) વિતરણ યોજના વિષે લાગીદારો/મદદચારીઓ - (4)
-અને તેઓની ભૂમિકા, ટૂંકમાં ચર્ચો.

અથવા ✓

(ક) વિતરણ યોજના સુધારણા માં કઈ કઈ બાબતો નો સમાવેશ - કરવામાં આવે છે, તે ચર્ચો.

પ્ર.૩(ક) સુવિતરણ સંચાલન ની કારણે સ્થળ, સમય, વ્યક્તિ - (4)
-વગેરે ની ઉપયોગીતા મુલ્યમાં વધારો વ્યાપ છે? યથાર્થ

અથવા ✓

(ક) વિતરણ યોજના વિષે માગ (સૂચના) ચર્ચો.

પ્ર.૪(અ) "ગ્રાહકલક્ષી સેવાઓ દેવામાં, ગ્રાહકોની સેવાલક્ષી માંગો - (6)
-દેવામાં સહી, સેવાલક્ષી રચના કરવામાં આવે છે." યથાર્થ.

અથવા ✓

(અ) "ગ્રાહકોની માંગો પ્રવાહ નીમજ "સેવા ઉપલબ્ધ અંગેની પ્રવાહ", યથાર્થ.

પ્ર.૫(ક) "વિતરણ અંગેની પ્રવાહ" નીમજ "અભિવૃદ્ધિ અંગેની પ્રવાહ" (4)
- ચર્ચો.

અથવા ✓

વિતરણ, વિતરણની યોજના પાસેથી કઈ કઈ સેવાઓની - સુવિધાઓ સેવાલક્ષી મુલ્ય છે, તે ચર્ચો.

પ્ર.૬(ક) ગ્રાહકો સેવાલક્ષી સેવા કઈ કઈ કરવામાં આવે છે? (4)

અથવા ✓

વિતરણ પાસેથી સેવાલક્ષી, પસંદગી - છે. યથાર્થ

(Continued on Page-2)

(PTO) ✓

પ્ર.૩(અ) ટીબલની શરતો શરતો સમાવી માટે, ટીબલ સંબંધી કે મહત્વ - ૯

(અ) "ટીબલ ની નીમજ ની નીમજો દારી ની ટીબલ સંબંધી -
- જાણી, નીમજ ૨૬૧૧ રાજ્યની, સંપુજા જવાજદારી દે. ૨૫૧૧

પ્ર.૩(ક) ટીબલ ઉપર સંકુચ રાજ્ય, શા માટે જરૂરી છે? ૪

(ક) "ટીબલ શાલો સિદ્ધી કરવા", ની ખાલ સમજાવી.

પ્ર.૩(ડ) "દેહાડા યાદા સત્તા", ની ખાલ સમજાવી. ૪

(ડ) "સંદર્ભ લેવા સત્તા", "જિલ્લા પંચાયત સંબંધી સત્તા" ની સમજૂતી -
- ૨૫૧૧

પ્ર.૪(અ) ટીબલ ની પ્રવેશ પાલ ની ટીબલ સત્તા ઉપર, કઈ - ૯

(અ) ટીબલ સંચાલન માટે ઉપદેશો આપવા સત્તા આવી પ્રવેશ -
- સંબંધી વિવિધ વ્યવસ્થાઓ સમજાવી.

પ્ર.૪(ક) ટીબલ સંદર્ભ પ્રવેશ, કેટલા સમજાવી. ૪

(ક) "સંદર્ભ ઉકેલ પ્રવેશ", ની સમજૂતી આપવી.

પ્ર.૪(ડ) ટીબલ સત્તાને કઈ રીતે પ્રવેશ કરવામાં આવે છે? ૪

(ડ) ટીબલ સંદર્ભ ઉકેલ આવી સંબંધી, જાણી લેવા સત્તા -
- આજના લેવા સરકારી સત્તા.

પ્ર.૫ ટીબલની ખાલ, જે પંક્તિમાં સમજાવી (આજના સત્તા) (Any Seven) 14

- ① વિવેચન સંચાલન. ② વેવેચન. ③ મુલ્ય અભિવ્યક્તિ ④ જવાબ -
- ઉકેલ વેચારી. ⑤ ટીબલ પ્રવેશ ⑥ જાણી લેવા સત્તા. ⑦ જાણી લેવા સત્તા.
- ⑧ જાણી લેવા સત્તા. ⑨ સંબંધી લેવા વિવેચન. ⑩ સંબંધી લેવા સત્તા -
- સત્તા. ⑪ સમજાવી લેવા સત્તા. ⑫ જાણી લેવા સત્તા. ⑬ જાણી લેવા સત્તા -
- ની જાણી લેવા સત્તા. ⑭ ટીબલ સંચાલન.

Advanced Business Management (Distribution Management) (CE102C)

Q.1(A) Which are the activities that are performed
- by Distribution channels? (6)

OR ✓

(A) "Distribution channel Management is a challenging work."
- Discuss

Q.1(B) Discuss in brief the Role of the Distribution
- channel partners / Intermediaries. (4)

OR ✓

(B) Discuss the points that are covered in Distribution
- channel strategy.

Q.1(C) Can Distribution Management Lead to
- place, time, person utility value? Discuss. (4)

OR ✓

(C) Discuss the various Distribution channel Routes.

Q.2(A) "The customer's service oriented demands are to -
- be taken into considerations, in designing customer-
- oriented channel." Discuss. (6)

OR ✓

Q.2(A) Discuss the "Negotiation Flow" & ^{the} "Risk Taking Flow".

Q.2(B) Discuss the "Financing flow" & the "Promotional Flow". (4)

OR ✓

(B) Discuss the services expectations, that the
- customers have from the Distribution channels.

Q.2(C) How is an Ideal channel Designed? (4)

OR ✓

(C) "Accurate Analysis of Distribution cost is -
- challenging." Discuss

Page 2-1 [REVISED] (Distribution Management) (Principles) ✓
Q.3 (A) Explain the Importance of Channel Relations for
- effective working of a channel. (6)

(A) "The channel Leader & its partners have a -
- joint responsibility to form & maintain the -
- channel Relations." Discuss. (OR) ✓

Q.3 (B) Why is it necessary to control a channel? (4)

(B) Explain the concept of, "channel positioning." (OR) ✓

Q.3 (C) Explain the concept of, "coercive power". (4)

(C) Explain "Referent Power" & "Expert Power". (OR) ✓

Q.4 (A) How can a Channel Leader/principal influence his
- channel members? (6) (OR) ✓

(A) Explain the various Influence strategies utilized
- for channel Management.

Q.4 (B) Explain in brief, the channel conflict process. (4)

(B) Explain the, "Conflict Resolving Mechanism/system". (OR) ✓

Q.4 (C) How are channel members motivated? (4)

(C) Discuss the Attitudinal & the structural causes
- leading to channel conflict. (OR) ✓

Q.5 Explain the following concepts in two lines. (Any seven) (14)

- (1) Distribution channel. (2) Assortment (3) value Enhancement.
- (4) wholesaler. (5) Channel Flow (6) physical possession (7) Negotiation.
- (8) Ideal channel. (9) Relational Exchange. (10) Tolerance function.
- (11) capability Building Programme. (12) Reward (13) incentives given to salesperson. (14) channel motivation.