

Seat No. : _____

ZO-133

May-2014

B.Com. Sem.-II

SE (102) : Sales Management

(Distribution Management)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (અ) વિતરણ ચેનલ વ્યૂહરચનાના ભાગરૂપે સમજાવો : 6
- (1) વિતરણ ગોઠવણીના હેતુઓ
- (2) વિતરણ પ્રવૃત્તિ નક્કી કરવી.
- અથવા**
- વિતરણ કાર્ય એટલે શું ? વિતરણ ચેનલની ભૂમિકાની ચર્ચા કરો.
- (બ) વિતરણ ચેનલ વ્યૂહરચનાના ભાગરૂપે સમજાવો : 4
- ચેનલ પ્રવૃત્તિની ગોઠવણી
- અથવા**
- રોજબરોજના કાર્યો માટે નીતિ-માર્ગદર્શિકા ઘડતર
- (ક) વિતરણ ચેનલના લક્ષણો જણાવો. 4
- અથવા**
- વિતરણ ચેનલનું મહત્ત્વ સમજાવો.
2. (અ) વિતરણ ચેનલ દ્વારા પડતર વિશ્લેષણ કઈ રીતે હાથ ધરવામાં આવે છે. 6
- અથવા**
- વિતરણ ચેનલ પાસેથી ગ્રાહકો કઈ અપેક્ષાઓ રાખે છે. સમજાવો.
- (બ) ગ્રાહકલક્ષી ચેનલ ઘડતરની પ્રક્રિયા જણાવો. 4
- અથવા**
- આદર્શ ચેનલનું ઘડતર કઈ રીતે કરવામાં આવે છે ?
- (ક) નીચેના પૈકી કોઈ એકની ચર્ચા કરો : 4
- (1) માલિકી અંગેનો પ્રવાહ
- (2) અભિવૃદ્ધિ પ્રવાહ

3. (અ) “ચેનલ સંબંધોમાં સત્તાનું મહત્વ” સમજાવો. 6
- અથવા**
- શા માટે વિતરણ ચેનલનું નિયમિત મૂલ્યાંકન જરૂરી છે ?
- (બ) ચેનલ સભ્યો વચ્ચેના સંબંધોની ચર્ચા કરો. 4
- અથવા**
- ચેનલ સંચાલનના લક્ષ્યાંકો કયા છે ?
- (ક) ચેનલના મુખ્ય તત્વો જણાવો. 4
- અથવા**
- ચેનલ પર અંકુશની જરૂરિયાત સમજાવો.
4. (અ) ચેનલ પ્રભાવ અંગેની વ્યૂહરચના સમજાવો. 6
- અથવા**
- વિતરણ ચેનલના અભિપ્રેરણ-ઓજારોનું મહત્વ સમજાવો.
- (બ) ચેનલ સંઘર્ષ એટલે શું ? શું તે નિવારી શકાય ? 4
- અથવા**
- ચેનલ સંઘર્ષ કેવી રીતે નિવારી શકાય ?
- (ક) ચેનલ સભ્યને પ્રેરણા આપવા માટે બઢતી સમજાવો. 4
- અથવા**
- ચેનલ સભ્યને પ્રેરણા આપવા માટે ચૂકવણી પદ્ધતિ
5. ટૂંકમાં જવાબ આપો : (ગમે તે સાત) 14
- (1) વિતરણ ચેનલના બે કાર્યો જણાવો.
 - (2) વિતરણના માર્ગો બતાવો.
 - (3) આદર્શ ચેનલ એટલે શું ?
 - (4) વાટાઘાટોનો પ્રવાહ જણાવો.
 - (5) ચેનલનું સ્થાન એટલે શું ?
 - (6) ચેનલ સભ્યોને પ્રેરણા માટેના ઓજારો જણાવો.
 - (7) વહેંચણી ખર્ચ અને અંકુશ ટૂંકમાં સમજાવો.
 - (8) ગ્રાહક સેવા સમજાવો.
 - (9) આદર્શ ચેનલ ભાગીદારની પસંદગી
 - (10) ભૌતિક અંતર અંગેની ક્ષતિ
 - (11) ચેનલ નેતા
 - (12) ચેનલ સભ્ય

Seat No. : _____

ZO-133

May-2014

B.Com. Sem.-II

**SE (102) : Sales Management
(Distribution Management)**

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

1. (a) As a part of Distribution Channel strategy, discuss : **6**
(1) Setting Distribution Objectives
(2) Finalizing Channel Activity

OR

What is Distribution Function ? Discuss the role of Distribution Channels.

- (b) As a part of distribution channel strategy, discuss : **4**
Organizing the channel activities.

OR

Developing policy guidelines for Day to Day Operation.

- (c) State the characteristics of Distribution Channel. **4**

OR

Explain the importance of Distribution Channel.

2. (a) How is Cost Analysis done by Distribution Channel ? **6**

OR

Explain the expectations of consumers from the Distribution Channels.

- (b) Discuss the process of designing the consumer oriented channel. **4**

OR

How is an ideal channel designed ?

- (c) Discuss any **one** of the following given below : **4**

- (1) Ownership Flow
(2) Promotion Flow

3. (a) Importance of power of Channel Relationship – Discuss. **6**

OR

Why is it necessary to regularly evaluate the contemporary distribution channel ?

- (b) Discuss the relationship between channel members. 4

OR

What is the goal of Channel Management ?

- (c) State the core element of channel. 4

OR

Need of control over Channel – Discuss.

4. (a) Explain the strategy of channel influence. 6

OR

State the importance of motivational tools of distribution channels.

- (b) What is conflict in channel ? Can a conflict be avoided ? 4

OR

How can a conflict be avoided in the channel ?

- (c) Discuss promotion as a tool of motivating channel members. 4

OR

Payment system as a tool of Motivation for channel members.

5. Answer briefly : (any **seven**) 14

- (1) State any two functions of Distribution channel.
 - (2) State the ways of Distributions.
 - (3) What is an Ideal Channel ?
 - (4) State the Negotiation Flow.
 - (5) What is Channel Position ?
 - (6) State the tool for motivating channel members.
 - (7) Explain briefly distribution cost and control.
 - (8) Explain customer's service.
 - (9) Selection of ideal channel partners.
 - (10) Error of Physical distance.
 - (11) Channel Leader
 - (12) Channel Member
-