B.com

**MAY - 2017** **Seat No.** 15-5-17

# BCOMS204- (Sem - II)

# Adv.Business Management.

**Time : 3 Hrs.** **Total Marks : 70**

સૂચના : (૧) બધા જ પ્રશ્નો ફરજીયાત છે.
(૨) જમણી બાજુ દર્શાવેલ આંક પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

પ્ર-૧ (અ) વિતરણ ચેનલ નો ખ્યાલ સ્પષ્ટ કરી તેના માધ્યમો જણાવો. ૬

અથવા

વિતરણ કાર્ય એટલે શું ? વિતરણ કડીની ભૂમિકાની ચર્ચા કરો.

(બ) ગમે તે એકની ચર્ચા કરો. ૪

(૧) વિતરણ ચેનલની પ્રવૃત્તિઓ

(૨) વિતરણ ચેનલની વ્યૂહરચના

(ક) વિતરણ કાર્ય કઇ રીતે પેદાશના મૂલ્યમાં વધારો કરે છે ? ૪

અથવા

વિતરણ ચેનલનનું સંચાલન કઇ રીતે કરવામાં આવે છે ?

પ્ર-૨ (અ) વિતરણ ચેનલ દ્વારા પડતર વિશ્લેષણ કઇ રીતે હાથ ધરવામાં આવે છે ? ૬

અથવા

વિતરણ ચેનલની યોગ્યતા માપવાના માપદંડો જણાવો.

(બ) ચેનલ પ્રવાહ અંગેની વર્ગીકરણ યોજનાના ભાગરૂપે ૪

(૧) ભૌતિક કબજા અંગેનો પ્રવાહ

અથવા

(૨) માલિકી પણાનો પ્રવાહ સમજાવો.

(ક) નોંધ લખો. (ગમે તે એક) ૪

(૧) આદર્શ ચેનલનું ઘડતર

(૨) વાટાઘાટો અંગેનો ચેનલ પ્રવાહ

પ્ર-૩ (અ) વિતરણ ચેનલના આદર્શ ભાગીદારોની પસંદગી કઇ રીતે કરશો. ૬

અથવા

વિતરણ ચેનલને ગ્રાહકલક્ષી કેવી રીતે બનાવી શકાય ?

(બ) નોંધ લખો. (ગમે તે એક) ૪

(૧) ચેનલ સભ્યોના મુખ્ય લક્ષ્યાંક (૨) ચેનલના સભ્યો વચ્ચેના સંબંધો.

(ક) અર્થ સમજાવો. (ગમે તે એક) ૪

(૧) ચેનલનું સ્થાન (૨) ચેનલની સત્તા

પ્ર-૪ (અ) ચેનલના સભ્યોને ચેનલના નેતા કેવી રીતે પ્રભાવીત કરી શકે છે ? ૬

અથવા

સભ્યોને પ્રભાવિત કરતી ચેનલ સંચાલન માટેની વિવિધ વ્યૂહરચના જણાવો.

(બ) ટૂંકનોંધ લખો. (ગમે તે એક) ૪

(૧) ચેનલ સંઘર્ષની પ્રક્રિયા

(૨) સંઘર્ષ અનુભુતિ

(ક) ચેનલ સભ્યોને અભિપ્રેરણ ઓજર તરીકે :- ૪

બઢતી પધ્ધતિ

અથવા

ચૂકવણી પધ્ધતિ સમજાવો.

પ્ર-૫ ટૂંકમાં જવાબ આપો. (ગમે તે સાત) ૧૪

(૧) પડતર વિશ્લેષણ

(૨) ચેનલ સંચાલન પ્રક્રિયા

(૩) ગ્રાહકલક્ષી ચેનલ

(૪) સબંધલક્ષી વિનિમય

(૫) પ્રભાવ અંગેની વ્યૂહરચના

(૬) ચેનલ અંગેની સત્તા

(૭) ચેનલના પાયાના તત્વો

(૮) ચેનલ પ્રવાહ

(૯) સંઘર્ષ સંચાલન

(૧૦) નિષ્ણાંત સ્વરૂપે સત્તા

(૧૧) બજાર મધ્યસ્થી

(૧૨) આદર્શ ચેનલ

Seat No._____

MAY – 2017

BCOMS204 (Semester-II)

Advanced Business Management

**Time: 3 Hrs.** **Max Marks: 70**

**Q.1** **[A]** Explain the concept of distribution channel, state its type **6**

OR

What id distribution function? Discuss the role of distribution channel

**[B]** Discuss any one from the following **4**

(1) Activities of Distribution channel

(2) Distribution channel strategy

**[C]** How does Distribution function do the value of enhancement of a product? **4**

OR

In which way is the distribution channel management done.

**Q.2** **[A]** How is cost analysis conducted by Distribution channel management done. **6**

OR

State the criteria's measuring the suitability of channel.

**[B]** Discuss as a part of classification of channel flow scheme **4**

(1) Physical Possession flow

OR

(2) Ownership flow

**[C]** Write note on (Any one) **4**

(1) An ideal channel formed

(2) Negotiation flow

**Q.3** **[A]** How can we select ideal channel partner of Distribution channel **6**

OR

How the Distribution channel can be customer oriented

**[B]** Write a note on any one **4**

(1) main goal of channel member

(2) Relationship between channel member

**[C]** Explain the meaning of any one **4**

(1) Channel position

(2) Channel power

**Q.4** **[A]** How can the channel Leader influence the member **6**

OR

Explain the types of influence strategies used for channel management

**[B]** Write a note on (Any one) **4**

(1) The process of channel conflict

(2) Felt conflict stage

**[C]** Explain any one as a tool of motivating channel member **4**

(1) Promotion system

(2) Payment system

**Q.5** Answer in brief (Any seven) **14**

(1) Cost analysis

(2) Channel management process

(3) Consumer oriented channels

(4) Relational Exchange

(5) Influence strategies

(6) Channel Power

(7) Core elements of a channel

(8) Channel flow

(9) Conflict management

(10) Expert power

(11) Market Inter mediatories

(12) Ideal channel.