



**GE-022007**

Seat No. \_\_\_\_\_

**First Year B. Com. (Sem. II) Examination**

**March/April - 2019**

**BCOME202 : Adv. Business Management**

*(Distribution Management)*

*(Core Elective-2)*

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 70

1 (અ) વિતરણ ચેનલ સંચાલનનો ખ્યાલ સમજાવી, વિતરણ ચેનલનાં પ્રકારો ચર્ચો. 6

**અથવા**

(અ) “વિતરણ કાર્યનો” ખ્યાલ સમજાવી, વિતરણ કાર્ય - પેદાશનાં મૂલ્યમાં કઈ રીતે વધારો કરે છે ?

(બ) ટૂંક નોંધ લખો : વિતરણ ચેનલ અંગેની વ્યૂહરચના. 4

**અથવા**

(બ) વિતરણ ચેનલો દ્વારા કઈ કઈ પ્રવૃત્તિઓ હાથ ધરવામાં આવે છે ?

(ક) પ્રવર્તમાન સમયમાં, વિતરણ ચેનલનું મહત્વ સમજાવો. 4

**અથવા**

(ક) વિતરણ ચેનલ સંચાલન, કઈ રીતે હાથ ધરવામાં આવે છે ?

2 (અ) “ગ્રાહકલક્ષી ચેનલનાં ઘડતરમાં, ગ્રાહકોની સેવાલક્ષી માંગો ધ્યાન રાખી, ચેનલની રચના કરવામાં આવે છે.” ચર્ચા કરો. 6

**અથવા**

(અ) ગ્રાહકો, વિતરણકર્તા ચેનલો પાસેથી કઈ-કઈ સેવાઓની અપેક્ષા ધરાવતા હોય છે, તે ચર્ચો.

(બ) શ્રેષ્ઠ ચેનલની રચના માટેના માપદંડો ચર્ચો. 4

**અથવા**

(બ) નોંધ લખો - માલિકીપણાનો પ્રવાહ.

(ક) વિતરણ ચેનલ સંચાલન દ્વારા, પડતર વિશ્લેષણ કઈ રીતે હાથ ધરવામાં આવે છે ? 4

**અથવા**

(ક) નોંધ લખો - વાટાઘાટો અંગેનો પ્રવાહ.

3 (અ) ચેનલ અંકુશનો અભિગમ સમજાવો. 6

**અથવા**

(અ) નોંધ લખો : વળતર અને દબાણ દ્વારા સત્તા.

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

**અથવા**

(બ) નોંધ લખો - ધંધાકીય વ્યવહાર વિશિષ્ટ સંબંધ અને સંબંધલક્ષી વિનિમયલક્ષી સંબંધ

(ક) ચેનલ સ્થાન નિર્ધારીકરણની સમજૂતી આપો. 4

**અથવા**

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

4 (અ) “પ્રભાવ વ્યૂહરચનાઓ, દ્વારા ચેનલ નેતા પોતાની સત્તાનો ઉપયોગ કરે છે.” ચર્ચા કરો. 6

**અથવા**

(અ) “ચુકવણી પ્રણાલી તેમજ સારી બઢતી પ્રથા દ્વારા ચેનલ સભ્યોને અભિપ્રેરિત કરી શકાય છે.” ચર્ચા કરો.

(બ) ચેનલ સંઘર્ષની પ્રક્રિયા ચર્ચો. 4

**અથવા**

(બ) “સંઘર્ષ ઉકેલની પ્રણાલી”ની સમજૂતી આપો.

(ક) ચેનલમાં સંઘર્ષ ઉભો થવા અંગેના વલણલક્ષી તેમજ માળખાકીય કારણો ચર્ચો. 4

**અથવા**

(ક) શું ચેનલ સંઘર્ષ નિવારી શકાય છે ?

- (1) વિતરણ ચેનલના મુખ્યત્વે \_\_\_\_\_ પ્રકાર છે.  
 (A) ચાર (B) બે  
 (C) ત્રણ (D) પાંચ
- (2) વિતરણ કાર્ય સમય અને અંતરનો પ્રશ્ન હલ કરીને પેદાશનાં \_\_\_\_\_ માં વધારો કરે છે.  
 (A) જથ્થા (B) પુરવઠા  
 (C) મૂલ્ય (D) ઉપર આપેલા તમામ
- (3) વિતરણ ચેનલ નીચે આપેલ કોઈ એક કામગીરી હાથ ધરે છે  
 (A) ભૌતિક વિસંગતતા દૂર કરે છે  
 (B) સમય અંગેની વિસંગતતા દૂર કરે છે  
 (C) ગ્રાહકોને પેદાશ વૈવિધ્યતાનો લાભ આપે છે  
 (D) ઉપર આપેલા તમામ વિકલ્પો
- (4) ચેનલની તમામ પ્રવૃત્તિઓ, જેને કારણે આખરના ગ્રાહક માટે પેદાશ મૂલ્યવર્ધક બને તેને \_\_\_\_\_ કહેવામાં આવે છે.  
 (A) ચેનલ પ્રવાહ  
 (B) માલિકીનો પ્રવાહ  
 (C) પડતર વિશ્લેષણ  
 (D) ઉપરમાંથી કોઈ પણ નહીં
- (5) ચેનલ સભ્યની નિમણૂક કરતી વખતે, નીચે આપેલ કોઈ એક વિકલ્પ પસંદ કરવામાં આવે છે  
 (A) ચેનલ સભ્યની રોકાણ કરવાની ક્ષમતા  
 (B) વિતરણ કાર્ય અંગેનો સંબંધિત અનુભવ  
 (C) ચેનલ સભ્યનો ભૂતકાળ અંગેનો ઇતિહાસ  
 (D) ઉપર આપેલ તમામ વિકલ્પો
- (6) \_\_\_\_\_ એટલે તે તમામ પ્રવૃત્તિઓ, જે દ્વારા વિતરણ ચેનલનું સર્જન અને જાળવણી કરવામાં આવે છે.  
 (A) ચેનલ પ્રવાહ  
 (B) ચેનલ સંચાલન પ્રક્રિયા  
 (C) ગ્રાહકલક્ષી ચેનલ  
 (D) ઉપર આપેલા તમામ વિકલ્પો

- (7) \_\_\_\_\_ તે ચેનલ છે, જે ચેનલ પડતર તેમજ ગ્રાહકોની અપેક્ષાઓ વચ્ચે સમતુલા જાળવે છે.  
 (A) ચેનલ નેતા તેમજ સભ્યો  
 (B) ગ્રાહકલક્ષી સંચાલન  
 (C) ચેનલ સ્થાપના માટેની યોજના  
 (D) ઉપર આપેલામાંથી કોઈ પણ નહીં
- (8) \_\_\_\_\_ ને ચેનલ સંકલનની જવાબદારી અપાય છે.  
 (A) ચેનલ સભ્યો  
 (B) ઉત્પાદક  
 (C) ચેનલ નેતા  
 (D) ઉપર આપેલામાંથી કોઈ પણ નહીં
- (9) \_\_\_\_\_ સામાન્ય રીતે, કોઈ એક થયેલ વ્યવહાર પુરતા મર્યાદિત હોય છે.  
 (A) સંબંધલક્ષી વ્યવહાર  
 (B) વ્યવહાર વિશિષ્ટ સંબંધ  
 (C) (A) અને (B)  
 (D) ઉપર આપેલામાંથી કોઈ પણ નહીં
- (10) \_\_\_\_\_ સત્તાનો ઉપયોગ, આખરના સાધન તરીકે, ચેનલ સભ્યો પાસે કામગીરી પાર પાડવા માટે ઉપયોગમાં લેવાય છે.  
 (A) વળતરલક્ષી  
 (B) નિષ્ણાંતરૂપી  
 (C) દબાણલક્ષી  
 (D) ઉપર આપેલા તમામ

## ENGLISH VERSION

- 1 (a) Explain the meaning of Distribution Channel. 6  
 Management. Discuss the types of Distribution.  
 Channel (forms of distribution channel)

**OR**

- (a) Explain the meaning of “Distribution Function”.  
 How does Distribution Function enrich the value  
 of the product ?
- (b) Write a short note on : Distribution Channel Strategy 4

**OR**

- (b) Which are the different activities that are undertaken by the Distribution Channel Management ?
- (c) Explain the importance of distribution channel in Modern Times. 4

**OR**

- (c) How is Distribution Channel Management done ?
- 2** (a) “The distribution channel is designed by taking into consideration the service oriented demands of the customers”. Discuss. **6**

**OR**

- (a) Which are the expectations that the customers have from the distribution channel ?
- (b) Discuss the pre-requisites, for designing an ideal channel. 4

**OR**

- (b) Write a note on – Ownership Flow.
- (c) How is cost analysis done by Distribution Channel Management ? 4

**OR**

- (c) Write a note on – Negotiation Flow.
- 3** (a) Explain the theory of channel control. **6**

**OR**

- (a) Write a note on – Reward and Coercive power.
- (b) “If channel relations are at the best level then it leads to improvement in the performance” – Discuss. 4

**OR**

- (b) Write a note on – Transaction specific and Relationship Exchange Relation.
- (c) Explain channel positioning.

**OR**

- (c) Explain the “Referant power” and “Coercive Power” as a basis of power, in channel management.
- 4** (a) “The Channel Leader utilizes the influence strategies to enforce his power” Discuss. **6**

**OR**

- (a) "The channel members can be motivated by a good promotion system and payment system". Discuss.
- (b) Discuss the process of channel conflict. 4

**OR**

- (b) Explain the "Conflict Resolution System".
- (c) Discuss the attitudinal and structural causes relating to channel conflict. 4

**OR**

- (c) Can channel conflict be avoided ?

**5** Choose the correct option : (any seven) **14**

- (1) There are \_\_\_\_\_ types of distribution channel.
  - (A) Four (B) Two
  - (C) Three (D) Five
- (2) The Distribution function resolves the time and distance problem and increases the \_\_\_\_\_ of the product.
  - (A) Quantity (B) Supply
  - (C) Value (D) All of the above given options
- (3) The distribution channel undertakes one of the following activity.
  - (A) Removes physical distance problem.
  - (B) Removes time related problem.
  - (C) Offers the benefit of assortment to the products to the customers
  - (D) All of the above given options.
- (4) The channel activities that increases the product value for the customers, such an activity is called \_\_\_\_\_.
  - (A) Channel Flow
  - (B) Ownership Flow
  - (C) Cost Analysis
  - (D) None of the above given options

- (5) The following given one option is selected while selecting the channel member :
- (A) The investment making capability of the channel member
  - (B) Related experience of distribution function.
  - (C) The past history of channel member.
  - (D) All of the above given options.
- (6) \_\_\_\_\_ are all those activities, which results into creation and maintenance of channel.
- (A) Channel Flow
  - (B) Channel Management Process
  - (C) Customer Oriented channel
  - (D) All of the above given options
- (7) \_\_\_\_\_ is that channel, which balances the customers expectations and channel cost.
- (A) Channel leader and its members
  - (B) Customer oriented channel
  - (C) Plan for channel establishment
  - (D) None of the above given options.
- (8) \_\_\_\_\_ is given the responsibility of channel co-ordination.
- (A) Channel members
  - (B) Manufacturer
  - (C) Channel Leader
  - (D) None of the given options
- (9) \_\_\_\_\_ are generally are limited to one type and time transaction.
- (A) Relationship oriented transaction
  - (B) Transaction specific relations
  - (C) (A) and (B)
  - (D) None of the above given options
- (10) \_\_\_\_\_ power is utilized as a last tool to extract the performance from channel members.
- (A) Reward
  - (B) Expert
  - (C) Coercive
  - (D) All of the above given options.
-