



**GF-022016**

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

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

**March / April - 2019**

**BCOMS204 : Advanced Business Management**

**(Distribution Management) (Subject Elective - IV)**

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 70

- 1 (અ) વિતરણ ચેનલ વ્યૂહરચના માટેનાં મુખ્ય ક્ષેત્રો / વિસ્તારોની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. 6

**અથવા**

- (અ) પરોક્ષ માર્કેટિંગ ચેનલનાં વિવિધ પ્રકારો / સ્વરૂપો ચર્ચો. દરેક પ્રકાર / સ્વરૂપના લાભ અને મર્યાદાઓ જણાવો.

- (બ) “વિતરણ માધ્યમ પેદાશનાં મોટા જથ્થાને નાના હિસ્સામાં વિભાજિત કરીને તે પેદાશોને વિશાળ ભૌગોલિક વિસ્તારમાં આવેલાં ગ્રાહકો સુધી, જુદી જુદી સાઈઝ અને ડિઝાઈનમાં પહોંચાડે છે.” ચર્ચા કરો. 4

**અથવા**

- (બ) વિતરણ ચેનલ સંચાલન કઈ રીતે હાથધરવામાં આવે છે ?

- (ક) પ્રવર્તમાન સમયમાં, વિતરણ ચેનલ સંચાલનનું મહત્ત્વ જણાવો. 4

**અથવા**

- (ક) નોંધ લખો : મોટા કદની કંપનીઓ અને વિતરણ ચેનલ સંચાલન.

- 2 (અ) વિતરણ ચેનલની રચના અંગેની પ્રક્રિયા વર્ણવો. 6

**અથવા**

- (અ) વિતરણ ચેનલ પાસે, ગ્રાહકો કઈ કઈ અપેક્ષાઓ ધરાવે છે ?

(બ) આદર્શ ચેનલનું ઘડતર કઈ રીતે કરવામાં આવે છે ? 4

**અથવા**

(બ) વિતરણ ચેનલ દ્વારા પડતર વિશ્લેષણ, કઈ રીતે હાથ ધરવામાં આવે છે ?

(ક) વિતરણ ચેનલ પ્રવાહ સંદર્ભે “પેદાશનો ભૌતિક કબજો આપવો” તેમજ 4  
“માલિકી અંગેના પ્રવાહ” ચર્ચો.

**અથવા**

(ક) ચેનલ પ્રવાહો સંદર્ભે, “અભિવૃદ્ધિ પ્રવાહ” અને “વાટાઘાટો અંગેનો પ્રવાહ”  
સમજાવો.

3 (અ) “ચેનલ નેતા તેમજ ચેનલ સભ્યો વચ્ચેનાં પારસ્પરિક સંબંધો આદર્શરૂપે 6  
હોવા જરૂરી છે.” ચેનલ સંબંધો અંગેનું મહત્ત્વ ઉપરોક્ત વિધાન દ્વારા  
સાબિત કરો.

**અથવા**

(અ) ચેનલ અંકુશ અંગેનો અભિગમ ચર્ચો.

(બ) ચેનલ સ્થળ નિર્ધારીકરણ, અંગેનો ખ્યાલ જણાવો. 4

**અથવા**

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

(ક) નોંધ લખો : ધંધાકીય વ્યવહાર વિશિષ્ટ સંબંધો અને સંબંધલક્ષી વિનિમય 4  
સંબંધ.

**અથવા**

(ક) નોંધ લખો : વળતર આપવાની તેમજ નિષ્ણાતપણાની સત્તા.

4 (અ) વિતરણ માળખામાં, ચેનલ નેતા અંકુશ ટકાવી રાખવા માટે કઈ કઈ 6  
વ્યૂહરચનાઓ / પદ્ધતિઓનો ઉપયોગ કરે છે ?

**અથવા**

(અ) “ચેનલ સંઘર્ષ, એક પ્રક્રિયા તરીકે” ચર્ચા કરો.

(બ) ચેનલ સંઘર્ષને કેવી રીતે નિવારી શકાય ? 4

અથવા

(બ) “ચેનલનાં સભ્યો પાસેથી અસરકારક કામગીરી હાથધરવા માટે, ચેનલ નેતાએ વિધેયાત્મક તેમજ નિષેધાત્મક-પ્રેરણાત્મક સાધનોનો ઉપયોગ કરવો પડે છે.” ચર્ચા કરો.

(ક) ચેનલ સભ્યોને અભિપ્રેરણનાં ઓજાર તરીકે પ્રમોશનની સમજૂતી આપો. 4

અથવા

(ક) સંઘર્ષના ઉકેલ માટે “મધ્યસ્થી દ્વારા ઉકેલ”ની ચર્ચા કરો.

5 સાચો વિકલ્પ પસંદ કરો : (ગમે તે સાત) 14

(1) જ્યારે મધ્યસ્થીઓ જુદા જુદા પ્રાપ્તિસ્થાનોમાંથી પેદાશોને એકત્રિત કરી એક જગ્યાએ ગ્રાહકની જરૂરિયાત પ્રમાણે પેદાશ / પેદાશોનું વેચાણ કરે છે, ત્યારે તેને \_\_\_\_\_ કહેવામાં આવે છે.

- (A) વૈવિધ્યતા (B) ગુણવત્તા  
(C) સમાન પેદાશો (D) ઉપર આપેલામાંથી કોઈપણ નહિ

(2) \_\_\_\_\_ વેપારી તે છે, જે નાની કે ઓછી સંખ્યામાં પેદાશને ગ્રાહક સુધી પહોંચાડે છે.

- (A) જથ્થાબંધ (B) ઉત્પાદક  
(C) પરોક્ષ વેચાણકર્તા (D) છુટક

(3) \_\_\_\_\_ એમ સૂચવે છે કે, ગ્રાહકને પેદાશની ડિલીવરી તાત્કાલિક આપવી પડશે.

- (A) Quick Response Time  
(B) Zero Waiting Time  
(C) Rapid Delivery System  
(D) Quick Efficiency System

(4) વિતરણ ચેનલ સંચાલનમાં, \_\_\_\_\_ કામગીરીનાં પાસાંઓ જોવા મળે છે.

- (A) વહીવટી  
(B) આયોજનલક્ષી  
(C) આયોજનલક્ષી અને વહીવટી  
(D) ઉપર આપેલામાંથી કોઈપણ નહિ

- (5) શ્રેષ્ઠ ચેનલની રચના માટેનાં માપદંડો / માપદંડ નીચે આપેલામાંથી કોઈ એક છે.
- (A) અસરકારકતા (B) કાર્યક્ષમતા  
(C) સમાનતા (D) ઉપર આપેલા તમામ વિકલ્પો
- (6) \_\_\_\_\_ સૂચવે છે કે જેમ જેમ ચેનલ સભ્ય, ચેનલનાં નેતા / આચાર્યના અંકુશ હેઠળ આવે છે, તેમ તેમ તે ચેનલ સભ્યએ ઘણી બધી તકો જતી કરવી પડે છે.
- (A) Pay-off function (B) Tolerance function  
(C) Zone of acceptance (D) Supplier's authority
- (7) વળતર આપવાની સત્તા એટલે \_\_\_\_\_.  
(A) Coercive Power (B) Expert Power  
(C) Reward Power (D) Referent Power
- (8) દબાણ ઊભું કરી, ભોગવાતી સત્તા એટલે \_\_\_\_\_.  
(A) Legitimate Power (B) Referent Power  
(C) Reward Power (D) Coercive Power
- (9) જ્યારે ચેનલ સભ્ય માટે આર્થિક વળતર, બિનઆર્થિક વળતર તેમજ આર્થિક દંડ અને બિનઆર્થિક દંડ આપવાની વ્યૂહરચના ઘડવામાં આવે, ત્યારે તેને \_\_\_\_\_ ની વ્યૂહરચના કહેવાય છે.
- (A) પ્રત્યક્ષ બિનમધ્યસ્થ (B) વળતર અને દંડ  
(C) પરોક્ષ પ્રભાવ (D) પ્રત્યક્ષ મધ્યસ્થ
- (10) સૂચનો, ચેતવણી, વિધેયાત્મક નિયમો વગેરે \_\_\_\_\_ વ્યૂહરચનાનાં પ્રકારો છે.
- (A) પ્રત્યક્ષ બિનમધ્યસ્થ (B) પ્રત્યક્ષ બિનભારિત  
(C) પ્રત્યક્ષ મધ્યસ્થ (D) ઉપર આપેલામાંથી કોઈપણ નહિ

## ENGLISH VERSION

- 1 (a) Discuss in detail the main areas of Distribution Channel Strategy. 6

**OR**

- (a) Discuss the different types of Indirect Channels of Marketing / Distribution. State the advantages and the limitations of each form/type.

- (b) “The Distribution channel breaks the bulk of the product into smaller units and distributes it to the customers spread across vast geographical areas into different sizes and design”. Discuss. 4

**OR**

- (b) How is the distribution Channel Management done ?

- (c) State the importance of Distribution Channel Management, in present times. 4

**OR**

- (c) Write a note on : Large Scale Companies and Distribution Channel Management.

- 2 (a) Describe the process of designing the distribution channel. 6

**OR**

- (a) Which are the expectations that the customers have from a distribution channel ?

- (b) How is Ideal Channel designed/format ? 4

**OR**

- (b) How is Cost Analysis done by a distribution channel ?

- (c) Discuss, “giving physical possession of the product” and “the ownership flow” in context of distribution channel flow. 4

**OR**

- (c) Explain “The Promotion Flow” and “the Negotiation Flow” in context of Channel Flow.

- 3 (a) “The mutual relations between the channel leader and its members should be of an Ideal nature”. Explain/prove the importance of channel relations, in context of the above statement. 6

**OR**

- (a) Discuss the theory of channel control.

- (b) State the meaning of channel positioning. 4

**OR**

- (b) Explain “Referent Power” and “Coercive Power” as a base of power in Channel Management.

- (c) Write a note on : Transaction specific and relation specific Business Relations. 4

**OR**

- (c) Write a note on : Reward Power and Expertise Power.

- 4 (a) Which are the strategies/methods employed by a channel leader to maintain control in a distribution structure. 6

**OR**

- (a) “Channel conflict, as a process”. Discuss.

- (b) How can the channel conflict be avoided ? 4

**OR**

- (b) “The channel leader has to employ positive and negative motivational tools, to effectively derive work from the channel members”. Discuss.

- (c) Explain – Promotion as a motivational tool for the channel members. 4

**OR**

- (c) Discuss “Resolving via mediation” for resolving the conflict.

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

- (1) When the Intermediaries collect the products from different sources and then sell them as per the needs of customers, then it is called \_\_\_\_\_.  
(A) Assortment (B) Quality  
(C) Similar Products (D) None of the above
- (2) \_\_\_\_\_ is that trader, who sells in smaller quantities to the customers.  
(A) Wholesaler (B) Manufacturer  
(C) Indirect seller (D) Retailer
- (3) \_\_\_\_\_ suggests that, the delivery of the product will have to immediately be given to the customer.  
(A) Quick Response Time (B) Zero Waiting Time  
(C) Rapid Delivery System (D) Quick Efficiency System
- (4) We observe the \_\_\_\_\_ aspects in Distribution Channel Management.  
(A) Administrative  
(B) Planning Oriented  
(C) Planning Oriented and Administrative  
(D) None of the above
- (5) Following given any one is a pre requisite/'s for designing an ideal channel.  
(A) Effectiveness (B) Efficiency  
(C) Equality (D) All of the given options

- (6) \_\_\_\_\_ suggests that, the closer the channel member comes under the control of a channel leader then he has to forego many opportunities.
- (A) Pay-off function                      (B) Tolerance function  
(C) Zone of Acceptance                (D) Supplier's authority
- (7) The power to compensate is \_\_\_\_\_.
- (A) Coercive Power                      (B) Expert Power  
(C) Reward Power                      (D) Referent Power
- (8) The power exercised through exerting pressure is called \_\_\_\_\_.
- (A) Coercive Power                      (B) Expert Power  
(C) Reward Power                      (D) Referent Power
- (9) When a strategy is formed to provide economic compensation, non-economic benefits as well as providing economic and non-economic punishments, for the channel member, then such a strategy is called \_\_\_\_\_ strategy.
- (A) Direct unmediated                  (B) Reward and Punishment  
(C) Indirect Influence                  (D) Direct Mediated
- (10) Suggestions, warnings, positive Rules etc. are types of \_\_\_\_\_ strategy.
- (A) Direct unmediated                  (B) Direct unweighted  
(C) Direct Mediated                    (D) None of the above
- \_\_\_\_\_