

- I. Answer any five questions : 4 x 5
- (a) State the functions of marketing channel.
 - (b) Define End user in distribution management.
 - (c) When does a manufacturer avoid to have a own sales forces and distribution network ?

[NEW SYLLABUS]

Illustrate the answers wherever necessary.
Candidates are required to give their answers in their own words as far as practicable
The figures in the right hand margin indicate marks

Time : 4 hours

Full Marks : 100

PAPER – MHS

[Honours]

DISTRIBUTION MANAGEMENT

2017

- (d) Define trading company with an example.
- (e) Write a note on verticle channel.
- (f) Write a note on Inventory in physical distribution.
- (g) What are the importances of retailing ?
- (h) Write a note on nature of wholesaling.
- (i) What are the different channels in service sector ?
- (j) What do you mean by 'leading channel members' ?

2. Answer any *five* questions : 8 × 5

- (a) Discuss the relationship in marketing channels.
- (b) Describe the procedure in selecting appropriate channel.
- (c) Discuss the role of logistic company in distributing goods.

- (d) What are the determinants of distribution channel?
 - (e) Describe the recent trends in wholesaling.
 - (f) Role of warehousing in distribution management is very important-- Discuss.
 - (g) What are the present day features of marketing in India?
 - (h) Do you think middleman increase the selling price of a product?
 - (i) Distinguish between co-operation and competition among channels.
 - (j) Discuss the need of marketing channels.
3. Answer any *two* from the following : 15 × 2
- (a) What are the factors that affect the length, width and number of marketing channel? 15
 - (b) Write a note on order processing. Discuss the role of organisational responsibility in physical distributions. 5 + 10

- ১১। যে কোন একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :
- ৪ × ৪
- (ক) Marketing channel-এর কার্যাবলীগুলি উল্লেখ করো।
- (খ) বিশ্লেষণ করো যে ব্যবসায়ীক সংস্থা দাও।
- (গ) কখন এক জন উৎপাদক বা বিক্রেতা নিজস্ব বিক্রয় চ্যানেল স্থাপন করে? কেন?

বিভাগ-ক
(সাতটি প্রশ্নে)

শিক্ষক-প্রণীত প্রশ্নোত্তর সংগ্রহে উল্লেখ করা হয়েছে যে উত্তর দেওয়া প্রয়োজন

বঙ্গবন্ধু

[Internal Assessment – 10 marks]

- 15
- (d) Discuss in details regarding exploring various channel alternatives.
- (c) Distinguish between direct and indirect selling channels. What are the advantages and disadvantages of these channels? 7+(4+4)

- (ঘ) ব্যবসায়িক কোম্পানীর সংস্থা দাও উদাহরণ সহকারে ।
- (ঙ) উল্লম্ব চ্যানেলের উপর ধারণা দাও ।
- (চ) Physical distribution-এর ক্ষেত্রে Inventory বলতে কি বোঝ ?
- (ছ) Retailing-এর গুরুত্বগুলি লেখ ।
- (জ) Wholesaling-এর প্রকৃতির ওপর ধারণা দাও ।
- (ঝ) Service Sector-এ বিভিন্ন ধরনের channel গুলি কি কি ?
- (ঞ) পথ সদস্যদের নেতৃত্বদান বলতে কি বোঝ ?

২। যে কোন পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৮ x ৫

- (ক) বিপণন পথের সম্পর্কগুলি আলোচনা কর ।
- (খ) সঠিক channel নির্বাচন করার procedure আলোচনা কর ।
- (গ) পণ্য বণ্টনে লজিস্টিক কোম্পানীর ভূমিকা আলোচনা কর ।
- (ঘ) বণ্টন চ্যানেলের নির্ধারকগুলি কি কি ?

- (ঙ) Wholesaling-এর ক্ষেত্রে সাম্প্রতিক trends গুলি আলোচনা কর ।
- (চ) বণ্টন ব্যবস্থাপনায় 'মাল-গুদাম'-এর ভূমিকা গুরুত্বপূর্ণ — আলোচনা কর ।
- (ছ) বর্তমান ভারতবর্ষে বিপ্লবের বৈশিষ্ট্যগুলি কি কি ?
- (জ) তুমি কি মনে কর মধ্যস্থ ব্যবসায়ীগুলি পণ্যের বিক্রয়-মূল্য বৃদ্ধি করে ?
- (ঝ) Channel গুলির মধ্যে সহযোগিতা এবং প্রতিযোগিতার মধ্যে পৃথকীকরণ কর ।
- (ঞ) Marketing channel-এর প্রয়োজনীয়তা আলোচনা কর ।

৩। যে কোন দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

১৫ × ২

- (ক) বিপণন চ্যানেলের দৈর্ঘ্য, প্রসার ও সংখ্যা-এর উপর কোন কোন উপাদান প্রভাব বিস্তার করে ? ১৫
- (খ) Order processing-এর ওপর ধারণা দাও ।
Physical distribution-এর ক্ষেত্রে সাংগঠনিক দায়িত্বের ভূমিকা সম্পর্কে আলোচনা কর । ৫+১০

(গ) প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ বিক্রয় চ্যানেলের মধ্যে পার্থক্য কর। এই চ্যানেলগুলির সুবিধা ও অসুবিধাগুলি কি কি ? ৩+৬+৬

(ঘ) Exploring various channel alternating সংক্রান্ত বিষয়ে বিস্তারিত আলোচনা কর। ১৫

[অভ্যন্তরীণ মূল্যায়ন : ১০ নম্বর]

