

2016

DISTRIBUTION MANAGEMENT

[**Honours**]

PAPER – MH5

Full Marks : 100

Time : 4 hours

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

Illustrate the answers wherever necessary

[**NEW SYLLABUS**]

1. Answer any *five* questions : 4 × 5
- (a) State the objectives of marketing channel.
- (b) What do you mean by Export Management Company?

- (c) Write a note on 'Multi-channel'.
- (d) Define 'Resident Buyer'.
- (e) What are the different types of retailing ?
- (f) What is e-trading ?
- (g) What do you mean by outsourcing ?
- (h) Give a note on "Individual Farm".
- (i) Mention four causes of Channel Conflict.
- (j) Define Co-operative Exporter.

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

- (a) Discuss the functions of marketing channels.
- (b) What do you mean by channel width ? How is it determined ?
- (c) Discuss the patterns and types of channel.
- (d) Distinguish between Vertical channel and Horizontal channel.

(e) What are the steps to be followed for an order processing ?

(f) Describe the types of wholesaling.

(g) Write a note on "Systems Approach".

(h) What do you mean by motivating channel members ?

(i) State the role of internet in distribution channel.

(j) What is inventory in physical distributions ?

3. Answer any *two* from the following : 15 × 2

(a) Discuss the levels and advantages of marketing channels. 8 + 7

(b) How could you apply management principles for an effective marketing channel ? 15

(c) Distinguish between wholesaling and retailing. Mention the role of consumer in distribution channel. 8 + 7

- (d) What are the objectives of physical distributions? Discuss the role of transportation in physical distributions. 8 + 7

[Internal Assessment : 10 Marks]

বঙ্গানুবাদ

দক্ষিণ-প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি প্রশ্নমান নির্দেশক

পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর দেওয়া প্রয়োজন

(নূতন পাঠক্রম)

- ১। যে কোন পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও : 8 x 5
- (ক) Marketing channel-এর উদ্দেশ্যগুলি উল্লেখ কর ।
- (খ) রপ্তানী ব্যবস্থাপক কোম্পানী বলতে কি বোঝায় ?
- (গ) বহুমুখী চ্যানেলের উপর সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ ।
- (ঘ) 'আবাসিক ক্রেতা'-র সংজ্ঞা দাও ।
- (ঙ) বিভিন্ন ধরনের খুচরো কারবার কি কি ?
- (চ) ই-ব্যবসায় কি ?

(হ) Outsourcing বা বহিঃউৎসকরণ বলতে কি বোঝায় ?

(জ) "Individual Farm" এর উপর ধারণা দাও ।

(ঝ) Channel Conflict বা পথ দ্বন্দ্বের চারটি কারণ উল্লেখ কর ।

(ঞ) সমবায় রপ্তানীকারক-এর সংজ্ঞা দাও ।

২। যে কোন পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৮ × ৫

(ক) বিপন্ন পথের কার্যশক্তি আলোচনা কর ।

(খ) চ্যানেল প্রসার বলতে কি বোঝ ? কিভাবে ইহা নিয়ন্ত্রিত হয় ?

(গ) বস্টন পথের ধরন ও প্রকারভেদ আলোচনা কর ।

(ঘ) উল্লম্ব চ্যানেল এবং অনুভূমিক চ্যানেলের পৃথকীকরণ কর ।

(ঙ) কোন একটি ফরমাশ প্রক্রিয়াকরণের জন্য ধাপগুলি কি কি ?

(চ) পাইকারী কারবারের প্রকারভেদগুলি আলোচনা কর ।

(ছ) "Systems Approach" এর ওপর টীকা লেখ ।

- (জ) পথ সদস্যদের অনুপ্রানিতকরণ বলতে কি বোঝ ?
- (ঝ) Distribution channel-এ Internet-এর ভূমিকা আলোচনা কর ।
- (ঞ) Physical distributions এর ক্ষেত্রে Inventory বলতে কি বোঝায় ?

৩। যে কোন দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ১৫ × ২

(ক) Marketing channel এর স্তরগুলি এবং সুবিধাগুলি আলোচনা কর । ৮ + ৭

(খ) কার্যকরী বিপন্ন চ্যানেলের জন্য ব্যবস্থাপনার নীতিগুলি তুমি কিভাবে প্রয়োগ করবে ? ১৫

(গ) Wholesaling এবং retailing-এর মধ্যে পার্থক্য কি ? Distribution channel-এ ক্রেতার ভূমিকা উল্লেখ কর । ৮ + ৭

(ঘ) Physical distributions এর উদ্দেশ্যগুলি কি কি ? এক্ষেত্রে পরিবহনের ভূমিকা আলোচনা কর । ৮ + ৭

[অভ্যন্তরীণ মূল্যায়ন : ১০ নম্বর]