

NEW

2018

Part-II 3-Tier

DISTRIBUTION MANAGEMENT

PAPER—MH-5

(Honours in 'Marketing Management')

Full Marks : 100

Time : 4 Hours

The figures in the right-hand margin indicate full marks.

Candidates are required to give their answers in their own words as far as practicable.

Illustrate the answers wherever necessary.

1. Answer any five questions : 4×5

(a) State the needs of marketing channels.

(b) What are the objectives of marketing channel ?

(Turn Over)

- (c) State the role of Internet in distribution channel.
- (d) Mention the role of transportation in distribution channel.
- (e) Write a note on 'Horizontal Channel'.
- (f) What do you mean by outsourcing?
- (g) What do you mean by motivating channel members?
- (h) Write a note on 'EOQ'.
- (i) Write a note on "importance of wholesaling".
- (j) Discuss the nature of retailing in Indian Perspective.

2. Answer any *five* questions :

5×8

- (a) Discuss the advantages of marketing channels.
- (b) Discuss the patterns and types of channel.
- (c) What are the steps required in designing a distribution logistic system?
- (d) How do you explore various channel alternatives?
- (e) Do you think foreign direct investment will improve the Indian retail market?
- (f) Describe the types of wholesaling.

- (g) Describe the types of major retailers.
- (h) What are the causes of channel conflict?
- (i) Write a note on 'Systems Approach' in physical distributions.
- (j) Write a note on 'wholesale marketing decisions'.

3. Answer any *two* questions : 2×15

- (a) Distinguish between wholesaling and retailing.
Mention the role of consumer in distribution channel.
7+8
- (b) Discuss with example the role of competition and co-operation in the 'Dynamics of channel'.
- (c) (i) Discuss the role of Individual firm in dynamics of channel.
(ii) Write a note on 'Channels in Service Sector'.
9+6
- (d) Discuss in details the identification and analysis of customers' needs in channel selection.

[Internal assessment — 10 marks]

বঙ্গানুবাদ

দক্ষিণ প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি প্রশ্নমান নির্দেশক।

পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর দেওয়া প্রয়োজন।

১। যে কোন পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৪×৫

- (ক) Marketing Channel-এর প্রয়োজনীয়তা উল্লেখ কর।
- (খ) Marketing Channel-এর উদ্দেশ্য কি?
- (গ) Channel distribution-এর ক্ষেত্রে Internet-এর ভূমিকা আলোচনা কর।
- (ঘ) Distribution Channel-এ পরিবহনের ভূমিকা আলোচনা কর।
- (ঙ) অনুভূমিক চ্যানেলের উপর টীকা লেখ।
- (চ) বহিঃউৎসকরণ বলতে কি বোঝ?
- (ছ) পথ সদস্যদের অনুপ্রানিতকরণ বলতে কি বোঝ?
- (জ) 'EOQ'-র ওপর টীকা লেখ।

(খ) Wholesaling-এর গুরুত্বগুলি লেখ।

(ঞ) Retailing-এর প্রকৃতির ওপর ধারণা দাও।

২। যে কোন পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৫×৮

(ক) Marketing Channel-এর সুবিধাগুলি আলোচনা কর।

(খ) বস্টন পথের ধরণ ও প্রকারভেদ আলোচনা কর।

(গ) বস্টন লজিস্টিক ব্যবস্থার রূপ তৈরী করার জন্য কি কি পদক্ষেপ দরকার?

(ঘ) কিভাবে তুমি বিভিন্ন পথ বিকল্প তৈরী করবে?

(ঙ) তুমি কি মনে করো যে প্রত্যক্ষ বৈদেশিক বিনিয়োগ ভারতের খুচরা বাজারের উন্নতি করবে?

(চ) পাইকারী কারবারের প্রকারভেদ আলোচনা কর।

(ছ) খুচরা ব্যবসায়ীদের প্রকারভেদগুলি আলোচনা কর।

(জ) পথ ছন্দের কারণগুলি কি কি?

(ঝ) Physical distribution-এর ক্ষেত্রে 'systems approach'-এর ওপর ধারণা দাও।

(ঞ) 'Wholesale marketing decisions'-এর ওপর খারণা দাও।

৩। যে কোন দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

২×১৫

(ক) Wholesaling এবং Retailing-এর মধ্যে পার্থক্য কর।
Distribution Channel-এ ক্রেতার ভূমিকা উল্লেখ কর।

৭+৮

(খ) 'Dynamics of Channel'-এর ক্ষেত্রে প্রতিযোগিতা এবং
সহযোগিতা-এর ভূমিকা উদাহরণসহ আলোচনা কর।

(গ) (i) Dynamics of Channel-এর ক্ষেত্রে Individual Farm-এর
ভূমিকা আলোচনা কর।

(ii) 'Channels in service sector'-এর ওপর খারণা দাও।

৯+৬

(ঘ) Channel Selection-এর ক্ষেত্রে ক্রেতার প্রয়োজনের চিহ্নিতকরণ
এবং বিশ্লেষণের ওপর বিস্তারিত আলোচনা কর।

[অভ্যন্তরীণ মূল্যায়ন — ১০ নম্বর]