

**NEW**

**2015**

**Part II 3-Tier**

**DISTRIBUTION MANAGEMENT**

**PAPER—XIV**

**(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) What do you mean by 'Three-Level' Marketing Channel?

*(Turn Over)*

- (b) What is Marketing Logistics and what are its basic elements ?
- (c) What are Marketing Channels in Service Sectors ?
- (d) Identify four needs of Marketing Channels.
- (e) What do you mean by 'Exploring Various Channel Alternatives' ?
- (f) Why is retail management important ?
- (g) Write a note on vertical channel ?
- (h) What do you mean by leading channel members ?
- (i) What are the different types of wholeselling ?
- (j) What are the objectives of Physical Distributions ?

2. Answer any *five* questions :

8×5

- (a) Discuss the role of warehousing in distribution channel.
- (b) What is systems approach in Physical Distributions ?

- (c) Discuss how competition among channels creates and maintains dynamics of channels.
- (d) How can performance of a channel be evaluated?
- (e) Discuss the principles which should be taken into consideration for the selection of an appropriate channel?
- (f) Write in brief about the present trend of large scale Retailing business in India.
- (g) Write a brief note on the 'Growth of Marketing Systems.
- (h) What are the major objectives of physical distributions of goods?
- (i) Discuss in brief how Information Technology plays a vital role in distribution channel.
- (j) How can a sound distribution channel minimise the delivery time and working capital of an organisation? Justify in brief.

3. Answer any *two* from the following : 15×2
- (a) (i) What are the reasons behind channel conflict? \*
- (ii) How can such conflicts be resolved? 6+9
- (b) (i) What is 'Planning Channel Architecture'?
- (ii) What procedures should be followed regarding a good marketing channel suitable for fashionable designer garments? 4+11
- (c) As a manager of a big retail house what major decisions are generally taken for procuring and distribution of products? — Write in brief. 15 \*
- (d) Suppose you are the managing director of 'Big Bazar' — (a big retail house). What organizational responsibility you have to perform regarding physical distributions? 15

**[Internal assessment — 10 marks]**

## বঙ্গানুবাদ

দক্ষিণ প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি প্রদত্তমান নির্দেশক।

পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর দেওয়া প্রয়োজন।

১। যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

৪×৫

- (ক) ত্রিস্তরীয় 'Marketing Channel' বলতে কি বোঝো ?
- (খ) 'Marketing Logistics' কি এবং ইহার মূল উপাদান কি কি ?
- (গ) সেবাপ্রদানকারী সংস্থায় কি ধরনের 'Marketing Channel' অনুসৃত হয় ?
- (ঘ) 'Marketing Channels' এর চারটি প্রয়োজনীয়তা লেখ।
- (ঙ) 'বিভিন্ন পরিবর্ত চ্যানেলের আবিষ্কার' বলতে কি বোঝ ?
- (চ) 'খুচরা ব্যবস্থাপনা' কেন গুরুত্বপূর্ণ ?
- (ছ) উল্লিখিত চ্যানেল সম্বন্ধে একটি টীকা লেখ।
- (জ) 'অগ্রবর্তী চ্যানেল সদস্যমণ্ডলী' বলতে কি বোঝায় ?

(ঝ) বিভিন্ন ধরনের পাইকারী কারবার কি কি ?

(ঞ) 'Physical Distributions' এর উদ্দেশ্যগুলি কি কি ?

২। যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

৮×৫

(ক) বন্টন পথে গুদামজাতকরনের ভূমিকা আলোচনা করো।

(খ) 'Physical Distributions' এর ক্ষেত্রে প্রক্রিয়াগত দৃষ্টিভঙ্গী বলতে কি বোঝায় ?

(গ) কিভাবে বন্টনপথে প্রতিযোগিতা সৃষ্টি হয় এবং ইহা বন্টনপথের গতিশীলতা বজায় রাখে? আলোচনা করো।

(ঘ) বন্টন পথের অগ্রগতি কিভাবে মূল্যায়ণ করা হতে পারে ?

(ঙ) একটি উপযুক্ত বন্টনপথের নির্বাচনের সময় কোন নীতি অনুধাবন করা উচিত ? — আলোচনা করো।

(চ) বর্তমানে ভারতবর্ষে বৃহদাকার খুচরা বিপণন ব্যবসায়ের গতিপ্রকৃতি সম্বন্ধে সংক্ষিপ্ত আলোচনা করো।

(ছ) 'Marketing Systems' এর উন্নয়ন বিষয়ে একটি নাতিদীর্ঘ টীকা লেখ।

(জ) পণ্য বন্টনের প্রধান উদ্দেশ্যগুলি কি কি ?

(ঝ) কিভাবে পণ্যের বন্টন পথে তথ্যপ্রযুক্তি একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে তাহা সংক্ষেপে লেখো।

(ঞ) কিভাবে একটি সংগঠনের উপযুক্ত বন্টন পথ, পণ্য সরবরাহের সময় এবং কার্যকরী মূলধন সর্বনিম্ন স্তরে বজায় রাখতে পারে — উপযুক্ত যুক্তিসহ সংক্ষিপ্ত আলোচনা করো।

৩। যে-কোনো দুইটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

১৫×২

(ক) (১) বন্টন পথের বিরোধের পেছনে কারণগুলি কি কি ?

(২) কিভাবে ঐ বিরোধের সমাধান করা যেতে পারে ?

৬+৯

(খ) (১) পথ স্থপতি পরিকল্পনা কি ?

(২) ফ্যাশানের পোশাক পরিচ্ছদের উপযুক্ত বাজারপথের জন্য কি ধরনের পদ্ধতি অনুসরণ করা উচিত ?

৪+১১

(গ) একটি বৃহৎ খুচরা প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপক হিসাবে পণ্য সংগ্রহ এবং বন্টনের বিষয়ে কি কি প্রধান সিদ্ধান্ত গ্রহণ করবে — সংক্ষিপ্ত আকারে লেখ।

১৫

- (ঘ) মনে কর, তুমি 'বিগবাজারে' (একটি বৃহৎ খুচরা প্রতিষ্ঠান)-এর ম্যানেজিং ডাইরেক্টর। পণ্য বস্টনের ক্ষেত্রে কি ধরনের সাংগঠনিক দায়িত্বগুলি তোমাকে পালন করতে হবে?

১৫

[অভ্যন্তরীণ মূল্যায়ণ — ১০ নম্বর]

---