

2019

Part – II

DISTRIBUTION MANAGEMENT

(Honours)

Paper – MH5

Full Marks – 100

Time : 4 Hours

The questions are of equal value for any group / half.

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.

1. Answer any **five** question : 4×5
- (a) State the levels of marketing channels.
 - (b) State the functions of marketing channels.
 - (c) Define 'End user' in distribution management.
 - (d) Write a note on "Multi - channel".
 - (e) What is the importance of managing wholesaling ?

- (f) Write a note on nature of managing retailing.
- (g) Define trading company with on example.
- (h) Write a note on warehousing in physical distributions.
- (i) What are the causes of channel conflict ?
- (j) What are the objectives of physical distributions ?

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

- (a) Describe the procedure in selecting appropriate channel.
- (b) Discuss the advantages of marketing channels.
- (c) Discuss the role of logistic company in distributing goods.
- (d) Describe the recent trends in wholesaling.
- (e) Distinguish between co-operation and competition among channels.
- (f) What are the determinants of distribution channel ?
- (g) Discuss the recent trends in retailing.
- (h) Describe various types of communication in channel management.

- (i) Describe various types of retailing.
- (j) Describe the role of transportation in physical distributions.

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

- (a) Discuss in details regarding exploring various channel alternatives.
- (b) Discuss in details the organisational responsibility in physical distributions.
- (c) Distinguish between direct and indirect selling channels. What are the advantages and disadvantages of these channels ?
- (d) Discuss the role of various channels in service sector.

[Internal Assessment - 10 marks]

(Bengali Version)

১। যেকোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৪×৫

(ক) Marketing channels-এর স্তরগুলি উল্লেখ করো ।

(খ) Marketing channels-এর কার্যাবলীগুলি উল্লেখ করো ।

(গ) বিপণন ব্যবস্থাপনার সর্বশেষ ব্যবহারকারীর সংজ্ঞা দাও ।

(ঘ) বহুমুখী চ্যানেলের উপর ধারণা দাও ।

(ঙ) Wholesaling ব্যবস্থার গুরুত্বগুলি কি ?

(চ) Retailing ব্যবস্থার প্রকৃতির ওপর ধারণা দাও । ৪

(ছ) ব্যবসায়িক কোম্পানীর সংজ্ঞা দাও উদাহরণ সহকারে ।

(জ) Physical Distribution-এর ক্ষেত্রে warehousing-এর ওপর ধারণা দাও ।

(ঝ) পথ ধন্দের কারণগুলি কি কি ?

(ঞ) Physical Distribution-এর উদ্দেশ্যগুলি কি কি ?

২। যেকোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৮×৫

(ক) সঠিক channel নির্বাচন করে procedure আলোচনা কর ।

- (খ) বিপণন পথের সুবিধাগুলি আলোচনা কর ।
- (গ) পণ্য বন্টনে লজিস্টিক কোম্পানীর ভূমিকা আলোচনা কর ।
- (ঘ) Wholesaling এর ক্ষেত্রে সাম্প্রতিক trendsগুলি আলোচনা কর ।
- (ঙ) Channel -গুলির মধ্যে সহযোগিতা এবং প্রতিযোগিতার মধ্যে পৃথকীকরণ কর ।
- (চ) বন্টন চ্যানেলের নির্ধারকগুলি কি কি ?
- (ছ) Retailing এর ক্ষেত্রে সাম্প্রতিক trendsগুলি আলোচনা কর ।
- (জ) Channel ব্যবস্থাপনায় বিভিন্ন ধরনের communication গুলি আলোচনা কর ।
- (ঝ) বিভিন্ন ধরনের retailing গুলি সম্পর্কে আলোচনা কর ।
- (ঞ) Physical Distribution-এর ক্ষেত্রে পরিবহনের ভূমিকা আলোচনা কর ।

৩। যেকোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ১৫×২

- (ক) বিভিন্ন ধরনের বিকল্প চ্যানেল আবিষ্কার সংক্রান্ত বিষয়ে বিস্তারিত আলোচনা কর ।

- (খ) Physical Distribution-এর ক্ষেত্রে সাংগঠনিক দায়বদ্ধতা সম্পর্কে বিস্তারিত আলোচনা কর ।
- (গ) প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ বিক্রয় চ্যানেলের মধ্যে পার্থক্য কর ।
এই চ্যানেলগুলর সুবিধা ও অসুবিধাগুলি কি কি ?
- (ঘ) Service Sector -এ বিভিন্ন চ্যানেলের ভূমিকা আলোচনা কর ।

[আভ্যন্তরীণ মূল্যায়ন — ১০ নম্বর]