

Code - 9892
T.Y. B.Com. (External) Examination - 14
March/April -2017
DISTRIBUTION & RETAILING - II

Seat No. _____

Time:3:00 Hours]

[Total Marks:100

સૂચના : બધા જ પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.

- Q 1. જથ્થાબંધ વેચાણક્રિયા નું સ્વરુપ અને મહત્વ સમજાવો. (20)
અથવા
- Q.1. જથ્થાબંધ વિક્રેતાનાં બજારક્રિયાનાં નિર્ણયો વિશે નોંધ લખો. (20)
- Q.2 છૂટક વેચાણકર્તા નાં વિવિધ કાર્યો ચર્ચો. (20)
અથવા
- Q.2. નીચે લખો :
(A). છૂટક વેચાણક્રિયા નું મહત્વ. (10)
(B). વિશિષ્ટ દુકાનો . (10)
- Q.3 ભારતમાં છૂટક વેચાણક્રિયાનાં મુખ્ય પ્રેરકો વિશે નોંધ લખો. (20)
અથવા
- Q.3. નીચે લખો :
(A). ટપાલવર્ધી ધર. (10)
(B). સહકારી છૂટક વેચાણ . (10)
- Q.4 સીધી બજાર ક્રિયા નાં વિવિધ નિર્ણયો વિગતે ચર્ચો. (20)
અથવા
- Q.4 ભારતમાં જથ્થાબંધ વેચાણક્રિયાનાં વિકાસ અને મુદ્દાઓ વર્ણવો . (20)
- Q.5. વિતરણ માર્ગ ધર્ષણનાં વિવિધ કારણો વિસ્તૃત માં વર્ણવો. (20)
અથવા
- Q.5. વિતરણ માર્ગ ધર્ષણ નું સંચાલન કેવી રીતે કરી શકાય? - વિસ્તૃત માં વર્ણવો . (20)

T.Y. B.Com.(External) Examination
March/April -2017
DISTRIBUTION & RETAILING – II

Seat No. _____

Time:3:00 Hours]

[Total Marks:100

Instruction: All questions are compulsory.

Q.1.Explain the nature & importance of wholesaling. (20)

OR

Q.1.Write a note on Wholesaler marketing decisions. (20)

Q.2 Discuss the various functions of retailers. (20)

OR

Q.2 .Write notes on :

(A). Significance of retailing. (10)

(B). Speciality Store. (10)

Q.3. Write a note on key drivers of retailing in india. (20)

OR

Q.3.Write notes on :

(A). Mail order house. (10)

(B). Retail co-operatives. (10)

Q.4. Discuss the various decisions of direct marketing in detail . (20)

OR

~~Q.4. Describe the development & issues of wholesaling in india. (20)~~

Q.5. Describe the various causes of distribution channel conflict in detail. (20)

OR

Q.5. How to manage distribution channel conflict? Describe in detail.. (20)