

2108002602060003
EXAMINATION FEBRUARY-MARCH 2024
MASTER OF COMMERCE (EXTERNAL) PART- II
MARKETING MANAGEMENT – VI
M.COM (MARKETING), CHANNEL VI EXTERNAL

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks: 100]

Instructions:

1. Fill up strictly the following details on your answer book

a. Name of the Examination: **MASTER OF COMMERCE (EXTERNAL) PART- II**

b. Name of the Subject: **MARKETING MANAGEMENT – VI M. COM (MARKETING), CHANNEL VI EXTERNAL**

c. Subject Code No: **2108002602060003**

2. Sketch neat and labelled diagram wherever necessary.

3. Figures to the right indicate full marks of the question.

4. All questions are compulsory.

Seat No:

--	--	--	--	--	--

Student's Signature

Q.1 ટ્રેકમાં જવાબ આપો.

20

Answer in brief.

1. ડાયરેક્ટ માર્કેટિંગ ચેનલ શું છે?

What is direct marketing channel?

2. ફ્રેન્ચાઇઝિંગ શું છે?

What is franchising?

3. ચેનલ સંઘર્ષ શું છે?

What is channel conflict?

4. જથ્થાબંધ વેપારીઓના પ્રકાર જણાવો.

State the types of wholesalers.

5. ચેનલ સંચાર શું છે?

What is channel communication?

6. માર્કેટિંગ ચેનલ વ્યાખ્યાયિત કરો.
Define marketing channel.
7. હોરીઝોન્ટલ માર્કેટિંગ સિસ્ટમ દ્વારા તમારો અર્થ શું છે?
What do you mean by horizontal Marketing System?
8. બે સ્તરીય ચેનલો વ્યાખ્યાયિત કરો.
Define two level channels.
9. હોલસેલિંગના કાર્યોની નોંધણી કરો.
Enlist functions of wholesaling.
10. આદર્શ ચેનલ માળખું શું છે?
What is ideal channel structure?

Q.2 ચેનલ માળખું વ્યાખ્યાયિત કરો? પરોક્ષ માર્કેટિંગ ચેનલને વિગતવાર સમજાવો. **16**
Define channel structure? Explain indirect marketing channel in detail.

અથવા

OR

ચેનલના સ્તરની નોંધણી કરો; ચેનલો પર માહિતી અને સંચાર ટેકનોલોજીની અસરનું વર્ણન કરો. **16**
Enlist level of channel: describe effect of Information and Communication Technology on channels.

Q.3 ઉત્પાદક આધારિત ચેનલ ફોર્મેટ સમજાવો. **16**
Explain manufacturer based channel formats.

અથવા

OR

A. રિટેલર્સના કાર્યો સમજાવો.
Explain functions of retailers.

8

B. ચેનલ સભ્યો દ્વારા વાટાઘાટો દ્વારા સંઘર્ષને કેવી રીતે નિયંત્રિત કરવો. 8
How to handle conflict through negotiation by channel members?

Q.4 ચેનલ સંઘર્ષની અસર અને ચેનલ સંઘર્ષના પરિણામો શું છે તે સમજાવો? 16
Explain the effect of channel conflict and what are the consequences of channel conflict?

અથવા

OR

A. ચેનલ પસંદગીઓને અસર કરતા પરિબલો સમજાવો. 8
Explain factors affecting channel choices.

B. રિટેલર્સની લાક્ષણિકતાઓ સમજાવો. 8
Explain characteristics of retailers.

Q.5 A. ચેનલ સંબંધો પર માહિતી પ્રણાલીની શું અસર થાય છે તેનું વિગતવાર વર્ણન કરો? 8
Describe in detail what are the impacts of information system on Channel relationship?

B. હાઇબ્રિડ ચેનલ સિસ્ટમ સમજાવો. 8
Explain hybrid channel system.

અથવા

OR

A. માર્કેટિંગ ચેનલોના કાર્યો સમજાવો. 8
Explain functions of marketing channels.

B. સેવા પ્રદાતા આધારિત ચેનલ ફોર્મેટ સમજાવો. 8
Explain Service provider based channel formats.

Write short note (Any Two)

1. ચેનલ સંઘર્ષની ડિગ્રી અને પ્રકૃતિનું મૂલ્યાંકન કરવાની રીતો?
Ways to assess the degree and nature of channel conflict?
2. વિકાસશીલ અર્થતંત્રમાં માર્કેટિંગ ચેનલની ભૂમિકા સમજાવો.
Explain the role of marketing channel in developing economy.
3. ઓમ્ની ચેનલ વ્યૂહરચના સમજાવો.
Explain Omni channel strategy.
4. ચેનલ કમ્યુનિકેશનના ઉપાયો સમજાવો.
Explain remedies of channel communication.
