2008060404060001
EXAMINATION JUNE – 2025
MASTER OF COMMERCE (MARKETING MANAGEMENT)
(FOURTH SEMESTER)
MARKETING CHANNELS - XII

[Time: As Per Schedule] **[Max. Marks: 50]**

Instructions:
1. **Fill up strictly the following details on your answer book**
   a. Name of the Examination: **MASTER OF COMMERCE (MARKETING MANAGEMENT) (FOURTH SEMESTER)**
   b. Name of the Subject: **MARKETING CHANNELS - XII**
   c. Subject Code No: **2008060404060001**
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 ટૂંકમાં જવાબ : **(10)**

1. તમે આદર્શ ચેનલ માળખું શું કહેવા માગો છો?
2. ચેનલ એકીકરણ દ્વારા તમારો અર્થ શું છે?
3. એજન્ટ અથવા બ્રોકરથી તમારો અર્થ શું છે?
4. રેક જોબર્સ દ્વારા તમારો અર્થ શું છે?
5. ટ્રક હોલ-સેલર્સથી તમારો મતલબ શું છે?

Q.2 ચેનલ મેનેજમેન્ટને લગતા મુખ્ય ચેનલ ડિઝાઇન નિર્ણયોનું વર્ણન કરો. **(13)**

અથવા

માર્કેટિંગ ચેનલોના અસ્તિત્વ અને પરિવર્તન માટેના માંગ બાજુના પરિબળો સમજાવો? **(13)**

Q.3 તમે ચેનલ સંઘર્ષની ડિગ્રીનું મૂલ્યાંકન કેવી રીતે કરશો અને તેને માપશો? ચેનલ સંઘર્ષના પરિણામો સમજાવો? **(13)**

અથવા

અનિચ્છનીય ચેનલોથી તમારો મતલબ શું છે? માર્કેટિંગ ચેનલોમાં સંઘર્ષના મુખ્ય સ્ત્રોતો સમજાવો? **(13)**

Q.4 **ટૂંકી નોંધ લખો** (**કોઇપણ બે**) **(14)**

1. ઉત્પાદક આધારિત ચેનલ ફોર્મેટ પર નોંધ લખો.
2. ચેનલ એકીકરણના પ્રકાર.
3. ટેકનોલોજી સાધારિત ચેનલ ફોર્મેટ્સ.
4. વપરાશ મર્ચેન્ડાઇઝિંગનો મુદ્દો

*****

2008060404060001
EXAMINATION JUNE – 2025
MASTER OF COMMERCE (MARKETING MANAGEMENT)
(FOURTH SEMESTER)
MARKETING CHANNELS - XII

[Time: As Per Schedule] **[Max. Marks: 50]**

Instructions:
2. Fill up strictly the following details on your answer book
- d. Name of the Examination: **MASTER OF COMMERCE (MARKETING MANAGEMENT) (FOURTH SEMESTER)**
- e. Name of the Subject: **MARKETING CHANNELS - XII**
- f. Subject Code No: **2008060404060001**

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 Answer in brief: **(10)**

1. What do you mean ideal channel structure?
2. What do you mean by channel integration?
3. What do you mean by agent or broker?
4. What do you mean by rack jobbers?
5. What do you mean by truck whole-sellers ?

Q.2 Describe major channel design decisions related to channel management. **(13)**

OR

Explain the Demand side factors for the existence and change of marketing channels? **(13)**

Q.3 How will you assess the degree of channel conflict and measure it? Explain the consequences of channel conflict? **(13)**

OR

What do you mean by unwanted channels? Explain the major sources of conflict in marketing channels? **(13)**

Q.4 Write short notes (Any Two) **(14)**

1. Write note on manufacturer- based channel formats.
2. Types of channel integration.
3. Technology based channel formats.
4. Point of consumption merchandising

*****