

SEAT No. \_\_\_\_\_

No. of Printed Pages : 2

[12]

SARDAR PATEL UNIVERSITY

B.COM SEMESTER-IV

SUBJECT TITLE: DISTRIBUTION AND RETAILING

COURSE CODE: UB04SCOM15

DATE 17-04-2018

TIME : 10.00 AM TO 12.00 PM

TOTAL MARKS : 60

પ્રશ્ન:૧ છૂટક વેચાણ નો અર્થ આપી તેના ફાયદા અને મર્યાદાઓ ચર્ચો . (૧૫)

અથવા

(અ) છૂટક વેચાણ ની પદ્ધતિઓ સમજાવો . (૮)

(બ) છૂટક વેચાણ ના લક્ષણો ચર્ચો . (૭)

પ્રશ્ન :૨ ગ્રાહક વર્તણુક નો અર્થ આપી તેના આર્થિક અને મનોવૈજ્ઞાનિક પરિબલો સમજાવો . (૧૫)

અથવા

(અ) છૂટક વેપાર ના સંદર્ભમાં ધંધાકીય વ્યૂહરચના ચર્ચો. (૮)

(બ) ગ્રાહક વર્તણુક નું મહત્વ સમજાવો . (૭)

પ્રશ્ન :૩ છૂટક વેચાણ માં માનવ સંસાધન સંચાલનનાં કર્યો સવિસ્તાર ચર્ચો . (૧૫)

અથવા

છૂટક વેચાણ ના પ્રોત્સાહનના પ્રકારો અને પદ્ધતિઓ સમજાવો . (૧૫)

પ્રશ્ન :૪ (અ) ભૌતિક વિતરણ નું મહત્વ ચર્ચો . (૮)

(બ) ભૌતિક વિતરણ લક્ષણો સમજાવો. (૭)

અથવા

ભૌતિક વિતરણનો અર્થ આપી વિતરણ માર્ગને અસરકરતા પરિબલો સવિસ્તાર ચર્ચો. (૧૫)

SARDAR PATEL UNIVERSITY

B.COM SEMESTER-IV

SUBJECT TITLE: DISTRIBUTION AND RETAILING

COURSE CODE: UB04SCOM15

DATE 17-04-2018

TIME : 10.00 AM TO 12.00 PM

TOTAL MARKS : 60

Que:1 Give meaning of retail selling and discuss its benefits and limitations . (15)

OR

(a) Explain methods of retail selling. (8)

(b) Discuss characteristics of retail selling . (7)

Que :2 Give the meaning of consumer behavior and explain its economic and psychological

Factors (15)

OR

(a) Discuss business strategy with respect to consumer behavior . (8)

(b) Discuss Importance of consumer behavior . (7)

Que:3 Discuss in detail the functions of human resource management in retail selling. (15)

OR

Explain the types and methods of motivation in retail selling. (15)

Que:4 (a) Discuss importance of physical distribution. (8)

(b) Explain characteristics of physical distribution. (7)

OR

Give meaning of physical distribution. Discuss the affecting factors of distribution channel. (15)