

M.Com. Semester—IV (CGS) Examination
SALES & DISTRIBUTION MANAGEMENT
Paper—B

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

Note :— ALL questions are compulsory.

SECTION—A

Answer the following questions by choosing the correct option from those given below :

1. Sales management is _____ function in many organization.

(a) Key	(b) Broad
(c) Primary	(d) Secondary
2. _____ and _____ create a sound sales organization.

(a) Limited labour and limited delegation of authority	(b) Unlimited labour and limited delegation of authority
(c) Division of labour and proper delegation of authority	(d) Limited labour and unlimited delegation of authority
3. Sales forecasting involves study of :

(a) Proper selling price	(b) Sales planning
(c) Distribution outlets	(d) All of these
4. Sale Management Planning should be :

(a) Simple, rational	(b) Simple, rational, comprehensive
(c) Simple, rational, comprehensive, flexible	(d) Simple, rational, comprehensive, flexible, balance
5. Personal selling is a _____.

(a) One way communication	(b) Two way communication
(c) Both (a) and (b)	(d) None of these
6. Sales promotion strategies involve :

(a) Communication	(b) Objects and task
(c) Media and Budget	(d) All of these
7. A good sales promotion programme will remove the _____ with respect to retail selling.

(a) Customer dissatisfaction	(b) Retailer dissatisfaction
(c) Whole seller dissatisfaction	(d) Agent dissatisfaction
8. Sales promotion is among the _____ pillars of Promotional Mix.

(a) Four	(b) Three
(c) Two	(d) Five

9. Type of sales force compensation plan is :
- Straight salary
 - Straight Commission
 - Combination of salary and variable element
 - All of these
10. Which type of quotas are determined to achieve designed net profit and control the sales expenses ?
- Sales Volume Quotas
 - Combination Quotas
 - Financial Quotas
 - Activity Quotas
11. Which of the following is a conservative estimate of the expected volume of sales and is used for marketing cash flow decisions ?
- Sales Budget
 - Sales Quota
 - Sales Forecast
 - Market Potential
12. Marketing cost analysis involves a detailed examination of the cost and their impact on _____.
- Sales volume
 - Sales territory
 - Sales promotion
 - Sales distribution
13. Marketers have three basic levels on intensity to choose patterns of distribution :
- Intensive, Exclusive, Vertical
 - Intensive, Vertical, Horizontal
 - Intensive, Selective, Exclusive
 - Horizontal, Vertical, Parallel
14. Conflict at the same level between channel members is called :
- Vertical
 - Horizontal
 - Multiple
 - Consumer
15. Systems analysis effectively following the process flows from receiving through put away, replenishment, inventory control, order management, packing and shipping is known as :
- Environmental Audit
 - Financial Audit
 - Distribution Audit
 - None of these
16. To the supplier middlemen are _____.
- Sales advisor
 - Sales director
 - Sales executives
 - Sales experts
17. Benefit of independent retail store is _____.
- A pool of resource
 - Benefit of complementary skill
 - Relatively easy structure
 - All of the above
18. Which of the following is not a type of warehouse ?
- Public warehouse
 - Distribution center
 - Bonded store
 - Secret warehouse
19. Order processing system element is/are :
- Order entry
 - Order handling
 - Order delivery
 - All of these

20. Which is not a mode of transport ?

(a) Waterway

(b) Pipelines

(c) Airways

(d) None of these

20×1=20

SECTION—B

1. Sales Organization and sales persons are the 'ears' and 'eyes' of the firm. Elucidate this statement bringing out clearly the factors which are highly important to the sales organization. 12

OR

What is sales forecast ? Discuss the steps involved in the sales forecasting. 12

2. Describe the importance of salesmanship to producers, customers and salesman. 12

OR

Illuminate the sales promotion strategy and structure in detail. 12

3. Explain the various scheme of sales force compensation with their merits and demerits. 12

OR

What is sales audit ? Explain its features and objectives. 12

4. Define Physical Distribution. Discuss its nature and scope. 12

OR

Define 'Vertical channel conflict'. How many types of such conflicts are available ? How do we manage such conflicts ? Explain them briefly. 12

5. What is transportation ? Explain the modes and importance of transportation in sales management. 12

OR

What are challenges before retail sector in India ? Give some suggestions for development of retail in India. 12

M.Com. Semester—IV (CGS) Examination
SALES & DISTRIBUTION MANAGEMENT

Paper-B

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

(मराठी माध्यम)

सूचना :— सर्व प्रश्न आवश्यक आहेत.

विभाग—अ

(बहुपर्यायी प्रश्न)

बहुपर्यायी प्रश्नांचे योग्य पर्याय निवडा :-

1. अनेक संघटना मध्ये विक्री व्यवस्थापन हे _____ कार्य करते.
(अ) मुख्य (ब) व्यापक
(क) प्राथमिक (ड) दुय्यम
2. _____ आणि _____ एक सक्षम विक्री संघटना बनवतात.
(अ) मर्यादित श्रम, आणि मर्यादित अधिकार अंतरण (ब) अमर्यादित श्रम आणि मर्यादित अधिकार अंतरण
(क) श्रमविभाजन आणि योग्य अधिकार अंतरण (ड) मर्यादित श्रम आणि अमर्यादित अधिकार अंतरण
3. विक्री पूर्वानुमान अध्ययन मध्ये समाविष्ट आहे :
(अ) उचित विक्री मूल्य (ब) विक्री योजना
(क) वितरण आउटलेट्स (ड) वरील सर्व
4. विक्री व्यवस्थापनाचे नियोजन _____ असावे.
(अ) साधे, तर्कसंगत (ब) साधे, तर्कसंगत, व्यापक
(क) साधे, तर्कसंगत, व्यापक, लवचिक (ड) साधे, तर्कसंगत, व्यापक, लवचिक, संतुलित
5. वैयक्तिक विक्री _____ आहे.
(अ) एकमार्गी संवाद (ब) द्वि मार्गी संवाद
(क) दोन्ही (अ) आणि (ब) (ड) यापैकी नाही
6. विक्री संवर्धन व्यूहरचना मध्ये समाविष्ट असते :
(अ) संचार (ब) उद्दिष्ट आणि कृति
(क) संचार माध्यम आणि अंदाजपत्र (ड) वरील सर्व
7. एक चांगला विक्री संवर्धन कार्यक्रम किरकोळ विक्रीच्या संदर्भात _____ काढेल.
(अ) ग्राहक असंतोष (ब) किरकोळ विक्रेता असंतोष
(क) घाऊक विक्रेता असंतोष (ड) दलाल असंतोष

8. विक्री संवर्धन मिश्रच्या _____ स्तंभामध्ये आहे.
- (अ) चार (ब) तीन
(क) दोन (ड) पाच
9. विक्री बळाचे क्षतिपूर्ती ची योजनेच प्रकार आहे :
- (अ) सरळ वेतन (ब) सरळ कमीशन
(क) वेतन आणि चल घटकांचा संयोजन (ड) हे सर्व
10. ठरविलेले निव्वल नफा मिळविण्यासाठी आणि विक्री खर्चावर नियंत्रण ठेवण्यासाठी कोणत्या प्रकाराचा कोटा निर्धारित केला जातो ?
- (अ) विक्री मात्रा कोटा (ब) संयोजन कोटा
(क) वित्तीय कोटा (ड) क्रियाकलाप कोटा
11. खालीलपैकी कोणता अपेक्षित विक्री मात्रा चा रूढवादी अनुमान आहे आणि याचा वापर रोख प्रवाह निर्णय घेण्यासाठी वापरले जाते ?
- (अ) विक्री अंदाजपत्रक (ब) विक्री कोटा
(क) विक्री पूर्वानुमान (ड) विपणाची क्षमता
12. परिव्ययाची सखोल चौकशी आणि त्याचा _____ वर प्रभाव विपणन परिव्यय विश्लेषण मध्ये समाविष्ट आहे.
- (अ) विक्री मात्रा (ब) विक्री क्षेत्र
(क) विक्री संवर्धन (ड) विक्री वितरण
13. विपणका कडे वितरणाचे मुळ स्तर निवडण्यासाठी तीव्रता ची पातळी आहेत :
- (अ) गहन, अनन्य, अनुलंब (ब) गहन, अनुलंब, क्षैतिज
(क) गहन, निवडक, अनन्य (ड) क्षैतिज, अनुलंब, समानांतर
14. चैनल सदस्यामधील समान पातळीवर संघर्षता _____ संघर्ष म्हणून ओळखला जातो.
- (अ) उद्गत (ब) क्षैतिज
(क) एकाधिक (ड) उपभोक्ता
15. ठेवणे, भरापाई, सामुग्री नियंत्रण, आदेश व्यवस्थापन पैकिंग आणि नौवहन (शिपिंग) द्वारे प्राप्त करण्याची पद्धतचे प्रवाहाच प्रभावीपणे विश्लेषणा ला म्हणतात :
- (अ) पर्यावरण अंकेक्षण (ब) आर्थिक अंकेक्षण
(क) वितरण अंकेक्षण (ड) यापैकी नाही
16. पुरवठादारास मध्यस्थ _____ असतो.
- (अ) विक्री सल्लागार (ब) विक्री संचालक
(क) विक्री अधिकारी (ड) विक्री तज्ञ
17. स्वतंत्र किरकोळ स्टोअर्स चे फायदे _____ आहेत.
- (अ) संसाधनाचा एकत्रीकरण (ब) पूरक कौशल्यांचा लाभ
(क) तुलनेने सरल संरचना (ड) वरील सर्व

18. खालीलपैकी कोणता गोदामाचा प्रकार नाही ?
- (अ) सार्वजनिक गोदाम (ब) वितरण केंद्र
(क) बंधनकारक (बांडेड) स्टोअर्स (ड) गोपनीय गोदाम
19. आदेश प्रक्रिया पद्धतीचे _____ घटक आहेत.
- (अ) आदेश लिहणे (ब) आदेश हाताळणे
(क) आदेश पडविणे (ड) वरील सर्व
20. कोणते वाहतुकीचे साधन नाही ?
- (अ) जलमार्ग (ब) पाईपलाईन
(क) वायुमार्ग (ड) यापैकी नाही

20×1=20

विभाग—ब

1. विक्री संघटन आणि विक्रेता हे संस्थेचे 'कान' आणि डोळे आहेत' सदर विधान विक्रय संघटनाच्या अत्यंत महत्त्वपूर्ण घटकांच्या साध्याने विषद करा. 12

किंवा

विक्रीचे पूर्वानुमान म्हणजे काय ? विक्रीच्या पूर्वानुमानामध्ये समाविष्ट टप्पांची चर्चा करा. 12

2. उत्पादक ग्राहक आणि स्वतः विक्रेता यांच्या दृष्टिने विक्री कलेच्या महत्त्व विषद करा. 12

किंवा

विक्री संवर्धनाची व्यूहरचना आणि संरचनेवर सविस्तर प्रकाश टाका. 12

3. विक्री बळ क्षतिपूर्तीची विविध योजनांना गुण दोष सह स्पष्ट करा. 12

किंवा

विक्री अंकेक्षण म्हणजे काय ? त्याची वैशिष्ट्ये आणि उद्दिष्टे स्पष्ट करा. 12

4. भौतिक वितरणाची व्याख्या द्या. त्याचे स्वरूप आणि व्याप्तिची चर्चा करा. 12

किंवा

उदग्र चैनल संघर्षाची व्याख्या द्या या संघर्षाचे किती प्रकार आहेत ? या संघर्षांना कशा प्रकारने नियंत्रित करू शकतात. 12

5. वाहतुक म्हणजे काय ? विक्री प्रबंधनामध्ये वाहतुकीचे मार्ग आणि महत्त्व स्पष्ट करा. 12

किंवा

भारतात किरकोळ व्यापारा समोर काय आव्हाने आहेत भारत मध्ये किरकोळ व्यापारचे विकास साठी उपाययोजना सुचवा 12

M.Com. Semester—IV (CGS) Examination
SALES & DISTRIBUTION MANAGEMENT

Paper-B

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

(हिन्दी माध्यम)

सूचना :— सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

विभाग—अ

(बहुविकल्पीय प्रश्न)

बहुविकल्पीय प्रश्नों के उचित विकल्प चुनिये :-

1. कई संगठनों में बिक्री प्रबंधन _____ कार्य है।
 (अ) मुख्य (ब) व्यापक
 (क) प्रारंभिक (ड) द्वितीयक
2. _____ व _____ एक समर्थ संगठन निर्माण करते हैं।
 (अ) सीमित श्रम और सीमित अधिकार का प्रत्यायोजन
 (ब) असीमित श्रम और सीमित अधिकार का प्रत्यायोजन
 (क) श्रम का विभाजन और उचित अधिकार का प्रत्यायोजन
 (ड) सीमित श्रम और असीमित अधिकार का प्रत्यायोजन
3. बिक्री पूर्वानुमान के अध्ययन में शामिल है :
 (अ) उचित विक्रय मूल्य (ब) बिक्री योजना
 (क) वितरण आउटलेट्स (ड) ये सभी
4. विक्रय प्रबंध नियोजन _____ होना चाहिए।
 (अ) साधारण, तर्कसंगत (ब) साधारण, तर्कसंगत, व्यापक
 (क) साधारण, तर्कसंगत, व्यापक, लचीला (ड) साधारण, तर्कसंगत, व्यापक, लचीला, संतुलित
5. वैयक्तिक विक्रय _____ है।
 (अ) एकतरफा संवाद (ब) दोहरा संवाद
 (क) दोनों (अ) एवं (ब) (ड) इनमें से कोई नहीं
6. विक्रय संवर्धन व्यूहरचना में समाविष्ट होते हैं :
 (अ) संचार (ब) उद्देश्य एवं कार्य
 (क) संचार माध्यम एवं बजट (ड) उपरोक्त सभी

7. एक अच्छा विक्रय संवर्धन कार्यक्रम फुटकर विक्रय के संबंध में _____ को हटा देता है।
 (अ) ग्राहक असंतोष (ब) फुटकर विक्रेता असंतोष
 (क) थोक विक्रेता असंतोष (ड) अभिकर्ता असंतोष
8. विक्रय संवर्धन मिश्रण _____ स्तंभों के मध्य है।
 (अ) चार (ब) तीन
 (क) दो (ड) पाँच
9. विक्रय बल के क्षतिपूर्ति योजना का प्रकार है :
 (अ) केवल वेतन (ब) केवल कमीशन
 (क) वेतन एवं अन्य चल तत्व (ड) ये सभी
10. किस प्रकार का कोटा निर्धारित शुद्धलाभ प्राप्त करने और विक्रय व्यय नियंत्रित करने के लिए निर्धारित किए जाते हैं
 (अ) विक्रय मात्रा कोटा (ब) संयोजन कोटा
 (क) वित्तीय कोटा (ड) गतिविधि कोटा
11. निम्नलिखित में से कौनसा विक्रय की अपेक्षित मात्रा का रूढ़वादी अनुमान है और इसका उपयोग नगदी प्रवाह निर्णय लेने के लिए किया जाता है ?
 (अ) विक्रय बजट (ब) विक्रय कोटा
 (क) विक्रय पूर्वानुमान (ड) बाजार की क्षमता
12. लागत की गहन जांच व उसका _____ पर प्रभाव, विपणन लागत विश्लेषण में सम्मिलित है।
 (अ) विक्रय मात्रा (ब) विक्रय क्षेत्र
 (क) विक्रय संवर्धन (ड) विक्रय वितरण
13. विपणनकर्ताओं के पास वितरण स्वरूप चयन के तीन आधारभूत स्तर है :
 (अ) गहन, अनन्य, अनुलंब (ब) गहन, अनुलंब, क्षैतिज
 (क) गहन, चयनात्मक, अनन्य (ड) क्षैतिज, लंबवत, समानांतर
14. चैनल सदस्यों के मध्य समान स्तर पर संघर्ष को _____ कहा जाता है।
 (अ) लंबवत (ब) क्षैतिज
 (क) एकाधिक (ड) उपभोक्ता
15. उठाना, पुनः पूर्ती, सामग्री नियंत्रण, आदेश प्रबंध, संवेष्टन सत्यापन, आऊट बाउंड व शिपिंग के माध्यम से प्राप्त करने की प्रक्रिया के प्रवाह पालन का प्रभावपूर्ण विश्लेषण कहलाता है :
 (अ) पर्यावरण अंकेक्षण (ब) वित्तीय अंकेक्षण
 (क) वितरण अंकेक्षण (ड) इनमें से कोई नहीं
16. आपूर्तिकर्ता के लिए मध्यस्थ _____ होता है।
 (अ) विक्रय सलाहकार (ब) विक्रय निदेशक
 (क) विक्रय अधिकारी (ड) विक्रय विशेषज्ञ

17. स्वतंत्र खुदरा स्टोर्स का लाभ है :

- (अ) संसाधनों का एकत्रीकरण (ब) पूरक कौशलों का लाभ
(क) अपेक्षाकृत सरल संरचना (ड) उपरोक्त सभी

18. निम्नांकित में से कौनसा भंडारगृह (गोदाम) का प्रकार नहीं है ?

- (अ) सार्वजनिक गोदाम (ब) वितरण केंद्र
(क) बंधन कारक स्टोर्स (ड) गोपनीय गोदाम

19. आदेश प्रक्रिया पद्धति के _____ घटक हैं।

- (अ) आदेश लिखना (ब) आदेश प्रबंधन
(क) आदेश वितरण (ड) उपरोक्त सभी

20. कौनसा परिवहन का साधन नहीं है ?

- (अ) जलमार्ग (ब) पाईपलाईन
(क) वायुमार्ग (ड) इनमें से कोई नहीं

20×1=20

विभाग—ब

1. विक्रय संगठन व विक्रयकर्ता सार्थ (फर्म) के 'कान' एवं 'आँख' हैं इस कथन को विक्रय संगठन में अत्यंत महत्वपूर्ण कारकों को दशाति हुए स्पष्ट कीजिये। 12

अथवा

विक्रय पूर्वानुमान क्या है ? विक्रय पूर्वानुमान में सम्मिलित चरणों को स्पष्ट कीजिये। 12

2. उत्पादक, ग्राहक एवं स्वयं विक्रेता की दृष्टि से विक्रय कला के महत्व का वर्णन करो। 12

अथवा

विक्रय संवर्धन की व्यूहरचना एवं संरचना पर विस्तृत प्रकाश डालिये। 12

3. विक्रय बल को क्षतिपूर्ति की विभिन्न योजनाओं को गुण-दोष के साथ स्पष्ट कीजिये। 12

अथवा

विक्रय अंकेक्षण क्या है ? इसकी विशेषताएँ एवं उद्देश्यों को स्पष्ट कीजिये। 12

4. भौतिक वितरण को परिभाषित करते हुए इसकी प्रकृति एवं क्षेत्र को समझाइये। 12

अथवा

'उदग्र चैनल संघर्ष' की परिभाषा दें। इस संघर्ष के कितने प्रकार प्रचलित हैं ? इन संघर्षों को किस तरह नियंत्रित करेंगे संक्षेप में समझाइये। 12

5. परिवहन क्या है ? विक्रय प्रबंधन में परिवहन के विकल्प एवं महत्व स्पष्ट कीजिये। 12

अथवा

भारत में खुदरा व्यापार के समक्ष क्या चुनौतियाँ हैं ? भारत में खुदरा व्यवसाय के विकास हेतु कुछ सुझाव दीजिए। 12