

Total No. of Pages: 1

5675

Register Number:

Name of the Candidate:

**B.M.M / B.Com (MARKETING MANAGEMENT)
DEGREE EXAMINATION, December 2014**

(THIRD YEAR)

(PART - IV)

320 / 740 : DISTRIBUTION MANAGEMENT

New Regulations / Old Regulations

Time: Three hours

Maximum: 100 marks

**Answer any FIVE questions
All questions carry Equal Marks**

(5 × 20 = 100)

1. What is the need for and significance of distribution management? Elucidate.
2. Briefly explain the factors influencing the identification of channel member.
3. Distinguish between an Agents and a Merchant intermediaries.
4. Who are agent middlemen's in distribution channel and discuss classification of agent middlemen.
5. Describe the role of sales executives as regards wholesalers.
6. Bring out the functions of wholesalers in the channel of distribution and classify the types.
7. Discuss the relationship between wholesalers and manufactures.
8. What are the requisites of successful retailer? – Explain.
9. Describe the merits and demerits of Private warehousing.
10. Explain the factors influencing the location of ware house.

தமிழாக்கம்

ஏதேனும் ஐந்து வினாக்களுக்கு விடையளிக்க

(5 × 20 = 100)

1. பகிர்வு மேலாண்மையின் பரப்பு எல்லை மற்றும் முக்கியத்துவங்களை விவரி.
2. வழங்கல் வழி நோக்கங்களை விளக்குக.
3. வணிகர் இடைநிலையாளர்களின் முக்கிய பணிகள் குறித்து விவரிக்க.
4. வழங்கல் வழி உறுப்பினர்களைத் தேர்வு செய்வதைத் தன்வயப்படுத்தும் காரணிகளை விவரிக்க.
5. உற்பத்தியாளர்களுக்கு மொத்த வியாபாரிகள் அளிக்கும் சேவைகளை விவரிக்க.
6. வழங்கல் வழியில் மொத்த விற்பனையாளர்களின் பணிகளை விவரி மற்றும் வகைப்படுத்துக.
7. உற்பத்தியாளர்களுக்கும், மொத்த விற்பனையாளர்களுக்கும் மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்கும் இடையேயுள்ள உறவு முறையினை விவரி.
8. மொத்த விற்பனையாளர்களுக்கு மக்கள் தொகைத் தொடர்பான காரணிகளின் முக்கியத்துவத்தை விளக்குக.
9. பொதுபண்டக காப்பு முறையின் நன்மை தீமைகளை விவரி.
10. பண்டககாப்பின் பல்வேறு பணிகள் யாவை? விவரிக்க.

\$\$\$\$\$\$