

Roll No. ....

## **MS–508/MM–2208**

### **Sales and Distribution Management**

(विक्रय तथा वितरण प्रबन्ध)

Master of Business Administration/P. G. Diploma  
in Marketing Management (MBA–16/MBA–  
13/MBA–12/MBA–10/PGDMM–16/PGDMM–  
10/MBAH–11)

Fourth/Second Semester, Examination, 2017

**Time : 3 Hours**

**Max. Marks : 70**

**Note :** This paper is of **seventy (70)** marks containing **three (03)** sections A, B and C. Learners are required to attempt the questions contained in these sections according to the detailed instructions given therein.

नोट : यह प्रश्न पत्र सत्तर (70) अंकों का है जो तीन (03) खण्डों 'क', 'ख' तथा 'ग' में विभाजित है। शिक्षार्थियों को इन खण्डों में दिए गए विस्तृत निर्देशों के अनुसार ही प्रश्नों के उत्तर देने हैं।

#### **Section–A / खण्ड–क**

**(Long Answer Type Questions) / (दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)**

**Note :** Section 'A' contains four (04) long answer type questions of fifteen (15) marks each. Learners are required to answer *two* (02) questions only.

नोट : खण्ड 'क' में चार (04) दीर्घ उत्तरीय प्रश्न दिये गये हैं।  
प्रत्येक प्रश्न के लिए पन्द्रह (15) अंक निर्धारित हैं।  
शिक्षार्थियों को इनमें से केवल दो (02) प्रश्नों के उत्तर देने हैं।

1. Discuss in detail the process of personal selling.  
व्यक्तिगत विक्रय की प्रक्रिया को विस्तार से समझाइए।
2. Discuss the different qualitative and quantitative methods of sales forecasting.  
गुणात्मक एवं मात्रात्मक विक्रय पूर्वानुमानों के बारे में विस्तार से समझाइए।
3. Why is recruiting and selecting right sales person important for any organization ?  
किसी भी संस्था के लिए सही विक्रय कर्मिक की भर्ती व चयन की क्या उपयोगिता है ?
4. Discuss in detail the importance of selecting the right channel partner in designing a distribution channel.  
वितरण माध्यम संरचना में उपयुक्त वाहिका सहयोगी की महत्ता को समझाइए।

### Section-B / खण्ड-ख

**(Short Answer Type Questions) / (लघु उत्तरीय प्रश्न)**

**Note :** Section 'B' contains eight (08) short answer type questions of five (05) marks each. Learners are required to answer *six* (06) questions only.

नोट : खण्ड 'ख' में आठ (08) लघु उत्तरीय प्रश्न दिये गये हैं।  
प्रत्येक प्रश्न के लिए पाँच (05) अंक निर्धारित हैं।  
शिक्षार्थियों को इनमें से केवल छः (06) प्रश्नों के उत्तर देने हैं।

Briefly discuss any six of the following :

निम्नलिखित में से किन्हीं छः पर संक्षेप में चर्चा कीजिए :

1. Sales Quota.  
विक्रय कोटा।
2. Maslow's Need Hierarchy theory.  
मास्लो का आवश्यकता पदक्रम सिद्धान्त।
3. Importance of Warehouses.  
गोदामों की उपयोगिता।
4. Direct Marketing.  
प्रत्यक्ष विपणन।
5. AIDAS theory of selling.  
AIDAS विक्रय सिद्धान्त।
6. Retailing.  
खुदरा विक्रय।
7. Supply Chain Management.  
आपूर्ति शृंखला प्रबन्धन।
8. Market potential.  
बाजार की क्षमता।

### Section-C / खण्ड-ग

(Objective Type Questions) / (वस्तुनिष्ठ प्रश्न)

**Note :** Section 'C' contains ten (10) objective type questions of one (01) mark each. All the questions of this section are compulsory.

नोट : खण्ड 'ग' में दस (10) वस्तुनिष्ठ प्रश्न दिये गये हैं। प्रत्येक प्रश्न के लिए एक (01) अंक निर्धारित है। इस खण्ड के सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

Write True or False against the following.

निम्नलिखित के सामने सत्य अथवा असत्य लिखिए।

1. Salary acts as a motivator for employees in the organisation.  
वेतन, संगठन में कर्मचारियों के प्रेरणा स्रोत का कार्य करता है।
2. The risk involved in high in Frnachising.  
फ्रेनचाइजिंग में अत्यधिक जोखिम अंतर्निहित होता है।
3. The biggest drawback of warehouses is increase in distribution cost.  
गोदामों का सबसे बड़ा दोष वितरण व्यय में बढ़ोत्तरी है।
4. 'Cash and Carry' wholesalers provide credit services to small businesses.  
'कैश एवं कैरी' थोक विक्रेता छोटे व्यापारियों को उधार की सुविधा प्रदान करते हैं।
5. Delivery does not have a strategic role in sales management.  
विक्रय के प्रबन्ध में वितरण की रणनीतिक भूमिका नहीं होती है।

Fill in the blanks.

रिक्त स्थानों की पूर्ति कीजिए।

6. FOB pricing stands for .....  
FOB का पूर्ण रूप है .....।

7. Joining with foreign companies to produce or market product and services is called .....

विदेशी कम्पनियों के साथ मिलकर वस्तु अथवा सेवाओं का उत्पादन व विपणन ..... कहलाता है।

8. A ..... is an estimate of maximum sale opportunity in particular market segment open to all sellers of a good or service.

..... अधिकतम विक्रय संभावनाओं का वह आकलन है जो किसी वस्तु अथवा सेवाओं के समस्त विक्रेताओं को विशिष्ट बाजार खण्ड में उपलब्ध है।

9. Herzberg gave ..... theory of motivation.

हर्जबर्ग ने प्रेरणा का ..... सिद्धान्त दिया।

10. Direct marketing has ..... number of intermediaries.

प्रत्यक्ष विपणन में ..... संख्या में मध्यस्थ होते हैं।

