



**WEST BENGAL STATE UNIVERSITY**

B.Com. Honours Part-III Examination, 2020

**RETAIL AND LOGISTICS MARKETING**

**PAPER-RLMA-VII**

Time Allotted: 2 Hours

Full Marks: 50

*The figures in the margin indicate full marks.  
Candidates should answer in their own words  
and adhere to the word limit as practicable.*

*প্রান্তিক সীমার মধ্যস্থ সংখ্যাটি পূর্ণমান নির্দেশ করে।  
পরীক্ষার্থীরা নিজের ভাষায় যথা সম্ভব শব্দসীমার মধ্যে  
উত্তর করিবে।*

**MODULE-I**

**(Retail Marketing)**

**(Full Marks: 25)**

1. (a) (i) State the importance and significance of Customer Identification in Retail Management. 10+10  
খুচরা বিক্রয় ব্যবস্থাপনার ক্ষেত্রে ক্রেতা সনাক্তকরণের গুরুত্ব ও তাৎপর্য উল্লেখ করো।
- (ii) Discuss the functions of Retailer.  
খুচরা বিক্রেতার কার্যাবলী আলোচনা করো।
- OR/অথবা**
- (b) (i) Discuss the characteristics of Retail consumer. 10+10  
খুচরা ক্রেতার বৈশিষ্ট্যগুলি আলোচনা করো।
- (ii) Write a note on the present position of Retail in India.  
ভারতে খুচরা বিক্রয়ের বর্তমান অবস্থা সম্বন্ধে একটি টীকা লেখো।
- OR/অথবা**
- (c) (i) Give a brief account on the various methods of Pricing of Product or Service in Retail. 10+10  
খুচরা কারবারে পণ্য বা সেবার দাম নির্ধারণের বিভিন্ন পদ্ধতির পরিচয় দাও।
- (ii) Describe the factors to choose a good retail store location.  
উত্তম খুচরা বিপণীর স্থান নির্বাচনের উপাদানগুলি বর্ণনা করো।
- OR/অথবা**
- (d) (i) What is Merchandise Planning? State its importance and significance. 3+7  
পণ্যদ্রব্য পরিকল্পনা কী? এর তাৎপর্য ও গুরুত্ব উল্লেখ করো।
- (ii) Write notes on promotional mix in Retailing. 10  
খুচরা বিপণন উন্নয়ন মিশ্রণ সম্পর্কে টীকা লেখো।

Answer any **one** question from the following:

2. Give a brief idea about types of Retail Store. 5  
বিভিন্ন ধরনের খুচরা বিক্রয়কেন্দ্র সম্বন্ধে সংক্ষিপ্ত ধারণা দাও।

OR/অথবা

Write notes on:

টীকা লেখোঃ

- (a) Retail formats / খুচরা কাঠামো 5  
OR/অথবা  
(b) Wheel of Retailing. / খুচরা বিপণনচক্র। 5

**MODULE-II**

**(Logistics Marketing)**

**(Full Marks: 25)**

3. (a) What is Distribution Channel? State the factors considered while selecting the marketing channel. 4+11

পণ্য বন্টন প্রণালী কী? বন্টন প্রণালী নির্বাচনে যেসব বিষয় বিবেচনা করতে হয় সেগুলি বিবৃত করো।

OR/অথবা

- (b) (i) Explain the role of sales agents in logistic marketing. 7+8  
সরবরাহ বিপণনের বিক্রয় এজেন্টদের ভূমিকা আলোচনা করো।  
(ii) Show the differences between stockist and distributor.  
মজুতদার ও পরিবেশকের মধ্যে পার্থক্য দেখাও।

OR/অথবা

- (c) Discuss the importance and benefits of Physical Distribution. 15  
ভৌত বন্টনের গুরুত্ব ও সুবিধাগুলি আলোচনা করো।

OR/অথবা

- (d) Explain the various types of warehousing. Also explain their advantages and disadvantages. 7+8  
বিভিন্ন ধরনের গুদাম জাতকরণের সম্বন্ধে লেখো এবং তাহাদের সুবিধা ও অসুবিধাগুলি আলোচনা করো।

**Answer any one question from the following**

4. Write short notes on: / টীকা লেখোঃ
- (a) Functions of Distribution Channels. 10  
বন্টন প্রণালীর কাজগুলি কি কি?
- (b) Importance of Distribution Channels. 10  
বন্টন প্রণালীর গুরুত্ব আলোচনা করো।
- (c) Point out the steps in designing a channel. 10  
প্রণালী পরিকল্পনার ধাপগুলি উল্লেখ করো।
- (d) Highlight the channel objectives and point out the constraints in channel design. 10  
প্রণালীর লক্ষ্য এবং প্রণালীর পরিকল্পনার বাধাসমূহের উপর আলোকপাত করো।

—x—