



SECOND SEMESTER B.COM. (RETAIL OPERATIONS MANAGEMENT)
(REVISED NEP) DEGREE EXAMINATION, JULY 2025
INTRODUCTION TO FMCG/FMCD SALES AND DISTRIBUTION (DSE – 5)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 80

Instruction : Attempt all Sections according to internal choice.

ಸೂಚನೆ : ಆಂತರಿಕ ಆಯ್ಕೆಗನುಗುಣವಾಗಿ ಎಲ್ಲಾ ವಿಭಾಗಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

SECTION – A

ವಿಭಾಗ – ಅ

Answer all the following questions.

(10×2=20)

ಕೆಳಗಿನ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

1. What are FMCG/FMCD products ?

FMCG/FMCD ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಯಾವುವು ?

2. Who is distributor ?

ವಿತರಕ ಎಂದರೆ ಯಾರು ?

3. What is channel distribution ?

ಚಾನೆಲ್ ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಷನ್ ಎಂದರೇನು ?

4. Name any two components of a distribution system.

ವಿತರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ವಿಧಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿರಿ.

5. Name two channels used to sell FMCD products.

FMCD ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಬಳಸುವ ಎರಡು ಚಾನೆಲ್‌ಗಳನ್ನು ಹೆಸರಿಸಿ.

6. Give the meaning of distribution system mapping.

ವಿತರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ನಕ್ಷೆಯ ಅರ್ಥವನ್ನು ನೀಡಿ.

[P.T.O.]



7. What is sales forecasting ?

ಮಾರಾಟ ಮುನ್ಸೂಚನೆ ಎಂದರೇನು ?

8. What is sales performance evaluation ?

ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಎಂದರೇನು ?

9. Mention any two tools used for evaluating sales performance.

ಮಾರಾಟದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಲು ಬಳಸುವ ಎರಡು ಸಾಧನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

10. Expand : 1) FMCG

2) FMCD.

ವಿಸ್ತರಿಸಿರಿ : 1) FMCG

2) FMCD.

SECTION – B

ವಿಭಾಗ – ಬಿ

Answer any three of the following questions.

(3×5=15)

ಕೆಳಗಿನ ಬೇಕಾದ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

11. Explain the Indian consumer market in FMCG sector.

FMCG ವಲಯದಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯ ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಿಸಿರಿ.

12. Write any five difference between FMCG and FMCD.

FMCG ಮತ್ತು FMCD ಗಳ ನಡುವಿನ 5 ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

13. Explain the different strategies for efficient route planning in distribution system.

ವಿತರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮಾರ್ಗ ಯೋಜನೆಗಾಗಿ ವಿವಿಧ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

14. Explain the principles of territory management.

ಪ್ರದೇಶ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ತತ್ವಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

15. Explain the responsibilities of FMCG/FMCD sales person.

FMCG/FMCD ಮಾರಾಟಗಾರರ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.



SECTION – C

ವಿಭಾಗ – ಕ

Answer any three of the following questions.

(3×15=45)

ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿರಿ.

16. Describe the regulatory framework governing sales and distribution of FMCG/FMCD products in India.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ FMCG/FMCD ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ವಿತರಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಯಂತ್ರಣ ಚೌಕಟ್ಟನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

17. Explain the distribution channel system in India.

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

18. What are the role and responsibilities of stakeholders in FMCG/FMCD distribution ?

FMCG/FMCD ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ ಹಿತಾಸಕ್ತಿದಾರರ ಪಾತ್ರ ಮತ್ತು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಯಾವುವು ?

19. Explain the different methods of sales forecasting.

ಮಾರಾಟ ಮುನ್ಸೂಚನೆಯ ವಿವಿಧ ಪದ್ಧತಿಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.

20. Explain the techniques of performance evaluation.

ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿರಿ.