



DDD-0619

First Year B. Com. (External) Examination

April/May - 2016

Salesmanship of Publicity

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 100

સૂચના :

(૧)

નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fillup strictly the details of signs on your answer book.

Name of the Examination :
First Year B. Com. (External)

Name of the Subject :
Salesmanship of Publicity

Subject Code No. : 0 6 1 9 Section No. (1, 2,.....): Nil

Seat No. :

Student's Signature

(૨) પ્રશ્ન નં. ૧ ફરજિયાત છે.

(૩) જમણી બાજુના અંક પ્રશ્નના પૂરા ગુણ દર્શાવે છે.

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો.

૨૦

(૧) વેચાણકબાની વ્યાખ્યા આપો.

(૨) ખરીદ પ્રયોજન એટલે શું ?

(૩) વાતોડિયો ગ્રાહક એટલે શું ?

(૪) સેલ્સમેનની ભરતી કોના દ્વારા કરવામાં આવે છે ?

(૫) તાલીમના ગેરલાભો જણાવો.

(૬) વિજ્ઞાપનનો અર્થ સમજાવો.

(૭) અર્થ સ્પષ્ટ કરો : એ.એ.એ. (A.A.A.)

(૮) જાહેરાતની સામાજિક જવાબદારી એટલે શું ?

(૯) વાતાયન પ્રદર્શન કે બારી પ્રદર્શન એટલે શું ?

(૧૦) વિજ્ઞાપન કાર્યક્રમનો અર્થ સમજાવો.

- ૨ વેચાણકળા એ કળા, વિજ્ઞાન અને વ્યવસાય છે. - સમજાવો. ૧૬
અથવા
- ૨ સૂચન એટલે શું ? સૂચનના વિવિધ પ્રકારો વર્ણવો. ૧૬
- ૩ સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની જુદી જુદી પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૧૬
અથવા
- ૩ સેલ્સમેનના પ્રકારો વિગતે વર્ણવો. ૧૬
- ૪ વિજ્ઞાપનના ફાયદા અને મર્યાદાઓની ચર્ચા કરો. ૧૬
અથવા
- ૪ સામાયિક દ્વારા વિજ્ઞાપનના ફાયદાઓ અને મર્યાદાઓ સમજાવો. ૧૬
- ૫ ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈપણ બે) ૧૬
(૧) વેચાણમુદ્દાઓ
(૨) સેલ્સમેનની સત્તાઓ કે ફરજો
(૩) ટેલિવિઝન વિજ્ઞાપન
(૪) વિજ્ઞાપન મેનેજરની ફરજો.
- ૬ કેસ સ્ટડી: ૧૬
સત્યમ એજન્સીમાં વિવિધ પ્રકારના ઇલેક્ટ્રોનિક્સ ઉપકરણોનું વેચાણ કરવામાં આવે છે. ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે આ એજન્સી દ્વારા વિવિધ પ્રકારની યોજનાઓ જાહેર કરવામાં આવે છે. આ એજન્સીમાં દિવસ દરમિયાન અનેક ગ્રાહકો ઇલેક્ટ્રોનિક્સ ઉપકરણો ખરીદવા માટે આવે છે, કેટલાક ગ્રાહકો ખૂબ ઉતાવળમાં હોય છે, કેટલાક શંકાશીલ વર્તન દાખવે છે, કેટલાક ખૂબ ઊંચી કિંમતના સેલફોન બતાવવા જણાવે છે, જ્યારે કેટલાકમાં આત્મ-વિશ્વાસનો અભાવ જોવા મળે છે, આ ગ્રાહકો દ્વારા સેલ્સમેનો સમક્ષ અનેક પ્રશ્નો રજૂ કરવામાં આવે છે, જેવા કે કિંમત વધારે છે, વસ્તુની ગુણવત્તા સારી નથી, તમે શાખ આપતા નથી, તમારી પેઢી જાણીતી નથી, તમારી વેચાણ પદ્ધતિની સેવામાં પણ ખામી છે એમ જણાવીને જતા રહે છે.
પ્રશ્નો:
(૧) દુકાનમાં કયા પ્રકારના ગ્રાહકો આવ્યા છે ? સેલ્સમેન તરીકે આ ગ્રાહકો સાથે કેવી રીતે વર્તશો ?
(૨) ગ્રાહકો દ્વારા જણાવવામાં આવેલ ઉપરોક્ત વાંધાઓનો એક સેલ્સમેન તરીકે કઈ રીતે નિકાલ કરશો ?

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) As per the instruction No. 1 of page no. 1
(2) Q. No. 1 is compulsory.
(3) Figures to the right indicate full marks of the question.

- 1 Answer in brief : 20
(1) Give the definition of salesmanship.
(2) What is meant by buying motive ?
(3) What is meant by talkative customer ?
(4) Who appoints a salesman ?
(5) State the disadvantages of training.
(6) Explain the meaning of advertisement.
(7) Clarify the meaning of A.A.A.
(8) What is meant by social responsibility of advertisement ?
(9) What is meant by window display ?
(10) Explain the meaning of publicity programme.
- 2 “Salesmanship is an art, science and profession” – Explain. 16
OR
- 2 What is meant by suggestion ? Describe the various types of suggestion. 16
- 3 Explain the various methods of training given to salesman. 16
OR
- 3 Explain the types of salesman in detail. 16
- 4 Discuss the advantages and limitations of advertisement. 16
OR
- 4 Explain the advantages and limitations of advertisement through magazines. 16

- 5 Write short notes : (any two) 16
- (1) Selling points
 - (2) Power and duties of salesman
 - (3) Television publicity
 - (4) Duties of the advertising manager.

- 6 Case Study : 16

Satyam Agency is engaged in selling of different types of electronic products. In order to attract the customers this agency adopts various types of schemes. Many customers visit this agency for the purchase of different types of products. Some of the customers are in a hurry. Some of the customers are suspicious. Some of the customers insist for high priced cellular phones where as many of the customers lack self confidence. The salesman of the agency keep receiving many types of problems that are being faced by the customers, such as the price are high, the quality of the product is substandard, they are not able to purchase on credit, they also expressed that the agency was not popular besides they also complained that the after sales services is not satisfactory.

The customer go away by molding the abov ementioned statements without making any purchase.

Questions :

- (1) What type of customers visit the shop ? If you are the salesman how will you deal with them ?
- (2) In view of the above problems faced by the customers, how would you as a salesman deal with such issues ?
