

AC-0753

M. Com. I (Sem. II) Examination April / May - 2015 Advt. & Sales Mgnt.

Time	e: Hours] [Total Marks:	50
Fil Na Na	થે દર્શાવેલ → નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી. Ilup strictly the details of → signs on your answer book. ame of the Examination : M. COM. I (SEM. II) ame of the Subject : ADVT. & SALES MGNT.	
Su	ubject Code No.: 0 7 5 3 Section No. (1, 2,): Nil	
(٤)	જમણી બાજુનાં અંક પ્રશ્નના પૂરા ગુણ દર્શાવે છે.	
٩	ટૂંકમાં જવાબ લખો : ૧. સેલ્સમેનમાં કયા ગુણ હોવા જોઈએ ? ૨. તંદુરસ્તી પરિબળો અને પ્રેરક પરિબળો કયાં છે ? ૩. જાહેરાત અપીલ એટલે શું ? ૪. વંચાણ સ્પર્ધાના કયા ઈનામો અપાય છે ? ૫. ગ્રાહક ઉથલાદર અસર કરતાં પરિબળો લખો.	90
૨	(અ) જાહેરાત સંદેશાની ડિઝાઈન એટલે શું ? તેની ઘટક રચના સમજાવો. (બ) વિજ્ઞાપન અસરકારકના માપ માટેની આવશ્યકતાઓ સમજાવો. અથવા	9
	(અ) કોપી એટલે શું ? પ્રિન્ટ મિડિયા માટે કોપી વિકાસના તબક્કા સમજાવો. (બ) જાહેરાત એજન્સીના કાર્યો ની યાદી આપો.	ફ ૭
3	ગમે તે બે પર ટૂંક નોંધ લખો (૧) ક્ષેત્રીય વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર (૨) પડતર અને નફાકારકતાનું વિશ્લેષણ (૩) રોકાણ પર વળતરનોદર (૪) સેલ્સમેનના અહેવાલો.	ঀ४

૪. કેસ સ્ટડી ૧૩

સુવિધા હોમ એપ્લાએન્સિસ પોતાના સેલ્સમેનને સારો પગાર આપે છે. તેના ઘણા સેલ્સમેન પાંચ આંકડાનો પગાર મેળવે છે અને અભિવૃધ્ધી ની તકો પણ સારી છે.

સુવિધા એ સેલ્સમેનને પ્રેરિત કરવા માટે એક પ્રોત્સાહન પગાર યોજના વિચારી છે જે હેઠળ કંપની સેલ્સમેનના ભેગા થયેલા વેચાણ પોઈન્ટ ને રિડિમ કરવા માટે ધરવપરાશની વસ્તુઓ વિના મુલ્ય મેળવી શકે છે.

તેવો એક મુસાફરી યોજના પણ લાગુ કરવા માંગે છે. દેશમાં કે વિદેશમાં પ્રવાસ એ દરેકનું સ્વપ્ન હોય છે. યોજના લાગુ કરતા માલુમ પડે છે કે મુસાફરી યોજના વધુ પસંદ કરાય છે કારણ કે સેલ્સમેન પોતાના પરિવાર સાથે ફરવા જઈ શકે છે શું તમે પ્રેરણા માટે બીજા કોઈ સુચન કરવા માંગશો ?

ENGLISH VERSION

Instructions: (1) As per the instruction no. 1 of page no. 1.

(2) Figures to the right indicate full marks of the questions.

1 Answer in short: 10

- (1) What qualities are required in a salesman?
- (2) What are hygiene factors and motivators?
- (3) What is advertising appeal?
- (4) What prices are awarded in sales context?
- (5) Enlist the factors responsible for Client turnover rate?
- 2 (a) What is advertising message design? Explain its 7
 Components?
 - (b) Explain essentials of Measuring advertising 6 effectiveness.

OR.

- (a) What is Copy? Explain Copy development for print media.
- (b) List functions of advertising agency. 6

7

3 Write short note on any two.

14

- (a) Field sales organisation
- (b) Cost and profitability analysis
- (c) Rate of return on investment method of Sales control.
- (d) Reports of Salesman.

4 Case study.

13

Suvidha home appliances pays its sales people well. Many sales people draw five figure salary and have a bright Promotional prospect.

Suvidha has thought about an incentive plan to keep the sales people motivated. It has thought of providing house hold utilities to these people by performance.

They also want to introduce a travel plan, as a local or foreign travel is a dream of many people. Travel plan Scores more over the house hold utility plan. Travel plan is liked more as even family can go with sales people.

Can you think of same more incentives for Suvidha's sales people?