



DPP-2650
First Year B. Com. (Sem. II) Examination
March / April – 2016
Salesmanship & Publicity : Paper - II

Time : 2 Hours]

[Total Marks : 50

સૂચના : (૧)

<p>નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી. Fillup strictly the details of signs on your answer book.</p> <p>Name of the Examination : FIRST YEAR B. COM. (SEM. II)</p> <p>Name of the Subject : SALESMANSHIP & PUBLICITY : PAPER - II</p> <p>Subject Code No. : 2 6 5 0 Section No. (1, 2,.....) : NIL</p>	<p>Seat No. : <input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/><input type="text"/></p> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; text-align: center; width: 100%;">Student's Signature</div>
---	---

- (૨) પ્રશ્ન નં. ૧ ફરજિયાત છે.
(૩) જમણી બાજુના અંક પ્રશ્નના પૂરા ગુણ દર્શાવે છે.

- | | | |
|-------------|--|----|
| ૧ | ટૂંકમાં જવાબ આપો.
(૧) સેલ્સમેનને કમિશન આપવાની વિવિધ રીતો જણાવો.
(૨) સેલ્સમેનની સફળતા માટેના શારીરિક ગુણો જણાવો.
(૩) પ્રત્યક્ષ વિજ્ઞાપન કે ટપાલ વિજ્ઞાપન એટલે શું ?
(૪) દેખાડનો અર્થ સમજાવો.
(૫) વિજ્ઞાપન કાર્યક્રમનો અર્થ સમજાવો. | ૧૦ |
| ૨ | સેલ્સમેનના પ્રકારો વિગતે વર્ણવો. | ૧૩ |
| અથવા | | |
| ૨ | સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની જુદી જુદી પદ્ધતિઓ સમજાવો. | ૧૩ |
| ૩ | ઉપભોક્તા વર્તનને અસર કરતાં પરિબલો પર ટૂંકમાં ચર્ચા કરો. | ૧૩ |

અથવા

૩ વર્તમાનપત્ર દ્વારા વિજ્ઞાપનના ફાયદાઓ અને મર્યાદાઓ સમજાવો. ૧૩

૪ (અ) ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈ પણ એક) ૬

(૧) સેક્સમેનની સત્તાઓ કે ફરજો.

(૨) ટેલિવિઝન વિજ્ઞાપન.

(બ) કેસ સ્ટડી : ૮

કિસાન કેમિકલ્સ કંપની લિમિટેડ ઊંચી ગુણવત્તાવાળી જંતુનાશક દવાનું ઉત્પાદન કરી વેચાણ કરવા માંગે છે. આ જંતુનાશક દવાની પડતર રૂ. ૧૫૦ થવાની શક્યતા છે. આ ક્ષેત્રમાં ગળાકાપ હરીફાઈ છે.

બજારમાં ખેતીક્ષેત્રમાં ઉપયોગી એવી આ પ્રકારની ઊંચી ગુણવત્તાવાળી જંતુનાશક દવાની ઉત્પાદક જુદી જુદી કંપનીઓની ૧ કિલોની વેચાણ કિંમત નીચે પ્રમાણે છે.

કંપની	વેચાણ કિંમત (૧ કિલોદીઠ) રૂ.
અ	૨૦૫
બ	૨૧૫
ક	૨૧૦
ડ	૨૨૫

પ્રશ્નો :

(૧) કંપનીએ જંતુનાશક દવાની વેચાણ કિંમત કેટલી રાખવી જોઈએ ? શા માટે ?

(૨) આ જંતુનાશક દવાની જાહેરાત માટે તમે કયું માધ્યમ પસંદ કરશો ? શા માટે ?

ENGLISH VERSION

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

- 1** Answer in brief : **10**
- (1) State the various methods of commission to salesman.
 - (2) State the physical qualities necessary for a salesman.
 - (3) What is meant by direct publicity or post publicity ?
 - (4) Explain the meaning of display ?
 - (5) Explain the meaning of advertising programme.

- 2** Describe the types of salesman in detail. **13**

OR

- 2** Explain the various methods of training to salesman. **13**

- 3** Discuss the factors affecting consumer behaviour in briefly. **13**

OR

- 3** Explain the advantages and limitations of advertisement through news paper. **13**

- 4** (a) Write short notes : (any one) **6**

- (1) Power and duties of salesman.
- (2) Television Publicity.

- (b) Case study : **8**

Kisan Chemicals company Ltd. intends to manufacture and sell the insecticide of high quality. The cost of productions of this insecticide is likely to be

Rs. 150 per Kg. There is a cut - throat competition in this field.

In the market the selling price of the same type of high quality insecticides mainly used in agriculture, manufactured by different companies are as follows :

Company	Selling Price (per kg.) in Rs.
A	205
B	215
C	210
D	225

Questions :

- (1) What price should the company fix for this insecticide ? Why ?
 - (2) Which media would you prefer for advertising this insecticides ? Why ?
-