



DDD-0694

**M. Com. - I (External) Examination**  
**April/May - 2016**  
**Advertising & Sales Management**

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.	Seat No. :
Name of the Examination :	<input type="text"/>
<input type="text" value="M. Com. - 1 (External)"/>	<input type="text"/>
Name of the Subject :	<input type="text"/>
<input type="text" value="Advertising &amp; Sales Management"/>	<input type="text"/>
Subject Code No. : <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="9"/> <input type="text" value="4"/>	Section No. (1, 2,.....) : <input type="text" value="Nil"/>
	<input type="text" value="Student's Signature"/>

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

૧ નીચેના પ્રશ્નોના ટૂંકમાં જવાબ આપો.

૨૦

- (૧) વિજ્ઞાપનની વ્યાખ્યા આપો.
- (૨) વિજ્ઞાપનની નકારાત્મક અસરો જણાવો.
- (૩) વિજ્ઞાપન બજેટનો ખ્યાલ સમજાવો.
- (૪) વેચાણ સંચાલનના હેતુઓ જણાવો.
- (૫) વેચાણ પ્રક્રિયાના તબક્કા જણાવો.
- (૬) વિજ્ઞાપનની કોપી એટલે શું ?
- (૭) વિજ્ઞાપન અસરકારકતા માપનની પદ્ધતિઓ જણાવો.
- (૮) વેચાણદળને તાલીમ આપવાની પદ્ધતિઓ જણાવો.
- (૯) વેચાણ જથ્થાનો ખ્યાલ સમજાવો.
- (૧૦) સેક્સમેનો પર અંકુશની પદ્ધતિઓ જણાવો.

- ૨ (અ) વિજ્ઞાપનની સામાજિક અસરો સમજાવો. ૮  
 (બ) વિજ્ઞાપનના પ્રતિસાદલક્ષી ચલો સમજાવો. ૮
- અથવા
- ૨ (અ) સ્પર્ધાત્મક સમતા પદ્ધતિ સમજાવો. ૮  
 (બ) ઈન્ટરનેટ વિજ્ઞાપન માધ્યમની ચર્ચા કરો. ૮
- ૩ (અ) સેલ્સમેન કાર્યબોજ અભિગમ સમજાવો. ૮  
 (બ) વેચાણ ક્વોટાની પદ્ધતિ સમજાવો. ૮
- અથવા
- ૩ (અ) નિષ્ણાતોના અંદાજની પદ્ધતિ સમજાવો. ૮  
 (બ) વેચાણકળાનું મહત્વ સમજાવો. ૮
- ૪ (અ) વિજ્ઞાપન અપીલ એટલે શું ? તેના પ્રકારો સમજાવો. ૮  
 (બ) ઉપભોક્તા જયુરી સર્વે પદ્ધતિ સમજાવો. ૮
- અથવા
- ૪ (અ) વિજ્ઞાપન એજન્સીના કાર્યો અને ઉપયોગિતા ચર્ચો. ૮  
 (બ) બ્રાંડ અને લોગોની અભિવૃદ્ધિ પર અસરો જણાવો.
- ૫ (અ) વેચાણ મેનેજરના કાર્યો અને ફરજો વર્ણવો. ૮  
 (બ) વેચાણદળને તાલીમ આપવાની પદ્ધતિઓ જણાવી ગમે તે એકની ચર્ચા કરો. ૮
- અથવા
- ૫ (અ) નિશ્ચિત પગાર યોજના લાભાલાભ સહિત ચર્ચો. ૮  
 (બ) વેચાણ પરિષદ અને વેચાણ સંમેલનો - લાભો સમજાવો. ૮
- ૬ (અ) ટૂંકનોંધ લખો (ગમે તે એક) ૬  
 (૧) વેચાણ વિશ્લેષણ  
 (૨) બજારક્રિયાના ઓજાર તરીકે વિજ્ઞાપન.  
 (બ) આદિત્ય લિ. એક નવી કંપની સ્થાપવા માંગે છે. આ કંપની જુદા-જુદા ૧૦ પ્રકારના મોબાઈલ ફોન ઉત્પાદન કરવા માંગે છે. તે જુદા-જુદા પ્રકારના, કિંમતોના, સગવડો સહિતના છે. તેની વેચાણ પ્રક્રિયાથી શરૂ કરીને સંચાલક દળ કઈ રીતે પસંદ કરવું તે અંગે માર્ગદર્શન મેળવવાની આશા રાખે છે.  
 પ્રશ્નો:  
 (૧) આ અંગે વિજ્ઞાપન સંદેશાની રચના અંગે તમારા સૂચનો જણાવો.  
 (૨) કયા પ્રકારનું માધ્યમ અપનાવું જોઈએ ?  
 (૩) વેચાણદળ કયાં પ્રકારનું રાખવું ?

## ENGLISH VERSION

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

- 1 Answer in brief : 20
- (1) Give the definition of Advertising.
  - (2) State the negative effects of Advertising.
  - (3) Explain the concept of Advertising Budget.
  - (4) State the objectives of Sales Management.
  - (5) State the stages of Sales process.
  - (6) What is meant by Advertising copy ?
  - (7) State the methods of measurement of Advertisement effectiveness.
  - (8) State the methods of training of Sales force.
  - (9) Explain the concept of Sales quota.
  - (10) State methods to control the salesman.
- 2 (a) Explain the social effects of Advertisement. 8
- (b) Explain response variables of Advertisement. 8
- OR
- 2 (a) Explain the competitive parity method. 8
- (b) Discuss the internet as a media of advertisement. 8
- 3 (a) Explain the salesman workload approach. 8
- (b) Explain the sales quota method. 8
- OR
- 3 (a) Explain the expert opinion method. 8
- (b) Explain the importance of salesmanship. 8

- 4 (a) What is meant by Advertising Appeal ? Explain its types. 8  
(b) Explain the Consumer Jury Survey method. 8

OR

- 4 (a) Discuss the function and importance of Advertisement Agencies. 8  
(b) State the effects of Brand and Logo on promotion. 8
- 5 (a) Relate the functions and duties of sales manager. 8  
(b) State the methods of salesman training. Discuss any one of them. 8

OR

- 5 (a) Discuss Fix-pay scheme with advantages and disadvantages. 8  
(b) Explain advantages of sales conference and sales conventions. 8

- 6 (a) Write short notes on : (any one) 6  
(i) Sales Analysis  
(ii) Advertisement as a tools of marketing.
- (b) Aditya Ltd. wants to establish a new company. 10  
This company produces various models of mobile phones. It is in varieties and different types and also in price difference and various facilities. Company wants guidance for its begging of sales process and which type selection of managerial force.

Questions :

- (1) Give your suggestions to message design of advertising.  
(2) Which media should be adopted ?  
(3) Which types of sales forces should be adopted ?