



DPP-0753

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

Time : Hours]

[Total Marks : 50

સૂચના :

(૧)

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

Name of the Examination :
M. COM. - 1 (SEM. 2)

Name of the Subject :
ADVERTISING & SALES MANAGEMENT

Subject Code No. : 0 7 5 3 Section No. (1, 2.....): Nil

Seat No. :

Student's Signature

(૨) જમણી બાજુએ દર્શાવેલ અંક પ્રશ્નના કુલ ગુણ દર્શાવે છે.

૧ પ્રશ્નોના ટૂંકમાં જવાબ આપો : ૧૦

(૧) શ્રોતાની સંખ્યા એટલે શું ?

(૨) વેચાણવિભાગના કાર્યો જણાવો.

(૩) સલામતી જરૂરિયાત એટલે શું ?

(૪) સેક્સમેન વળતર યોજનાના હેતુઓ જણાવો.

(૫) વેચાણ સ્પર્ધા માટે સેક્સમેનને કયા ઈનામો આપવામાં આવે છે તે જણાવો.

૨ (અ) પ્રિન્ટ મીડિયા માટે કોપી વિકાસની પ્રક્રિયા સમજાવો. ૧૦

(બ) વિજ્ઞાપનની અસરકારકતા માપન માટેની આવશ્યકતાઓ સમાજવો. ૫

અથવા

(અ) વેચાણ જથ્થાના વિશ્લેષણના આધારો સમજાવો. ૧૦

(બ) સેક્સમેન કાર્યભારત અભિગમ પર સવિસ્તર લખો. ૫

૩ ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે ત્રણ)

૧૫

(૧) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના વિભાગો

(૨) થીયરી X અને થીયરી Y

(૩) શ્રેયાનતાના આધારે બઢતી

(૪) વેચાણ સભાઓ

(૫) ઉપભોક્તા જ્યુરી સરવે પદ્ધતિ

૪ કેસ સ્ટડી :

૧૦

વિજય ઇલેક્ટ્રિકલ લિ. છેલ્લા ૧૨ વર્ષથી સાધનો બનાવે છે. તેનો વેચાણનો વ્યાપ દક્ષિણ અને પશ્ચિમ ઝોનમાં છે. દરેક ઝોનમાં અનુક્રમે ૨૦ અને ૩૦ સેલ્સમેન છે. તેઓના સરેરાશ માસિક લક્ષ્ય અને સિદ્ધિ નીચે મુજબ છે :

વસ્તુ	દક્ષિણ ઝોન		પશ્ચિમ ઝોન	
	લક્ષ્ય	સિદ્ધિ	લક્ષ્ય	સિદ્ધિ
માઈક્રોવેવ ઓવન	૩,૨૦૦	૨,૭૫૦	૫,૬૦૦	૪,૮૦૦
હેન્ડ બ્લેન્ડર	૪,૬૦૦	૩,૮૮૦	૬,૮૦૦	૫,૫૦૦
ફુડ પ્રોસેસર	૧,૮૦૦	૧,૨૩૦	૨,૩૦૦	૧,૮૩૦
કુલ	૯,૬૦૦	૭,૮૬૦	૧૪,૭૦૦	૧૨,૩૩૦

પ્રશ્ન :

(૧) કેસમાં કયા સંચાલકીય પ્રશ્નો ઉપસ્થિત છે.

(૨) લક્ષ્યાંક સિદ્ધિ ન કરવા માટેના કારણો જણાવી સુધારાલક્ષી પગલાં માટે સૂચનો કરો.

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) Question no.1 is compulsory.
(2) Marks are indicated right side of question.

- 1** Answer in short : **10**
- (1) What is audience exposure?
 - (2) List functions of sales department.
 - (3) What are safety needs?
 - (4) List objectives of salesman compensation plan ?
 - (5) What different prizes are awarded for sales contest?
- 2** (a) Explain copy development process for print media. **10**
(b) What are essentials of measuring advertising effectiveness? **5**
- OR**
- (a) Explain any two bases of sales volume analysis. **10**
(b) Write a detailed note on salesman work load approach. **5**
- 3** Write short notes on any **three** : **15**
- (1) Departments of sales organisation
 - (2) Theory X and Theory Y
 - (3) Promotion according to seniority
 - (4) Sales meetings
 - (5) Consumer Jury Survey Method.

4 Case study :

10

Vijay Electrical Ltd. is manufacturing electricals for last 12 years. Yet it has spread its sales only in southern and western zone. Each zone has 20 and 30 salesman respectively. Their average monthly targets for these two zones are as under :

Products	South zone		West Zone	
	Target Units	Achievements	Target Units	Achievements
MicroWave Oven	3,200	2,750	5,600	4,900
Hand Blender	4,600	3,880	6,800	5,500
Food Processor	1,800	1,230	2,300	1,930
Total	9,600	7,860	14,700	12,330

- (1) Identify the managerial problem in this case.
- (2) State the reasons for non-achievement of targets.

What remedial suggestions do you give for the improvement of sales performance?
