



**A-2620**  
**First Year. B. Com. (Sem. I) Examination**  
**March/April – 2015**  
**Salesmanship & Publicity Paper - I**

Time : 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 : <b>F. Y. B. COM. (SEM. 1)</b></p> <p>Name of the Subject : <b>SALESMANSHIP &amp; PUBLICITY PAPER - I</b></p> <p>Subject Code No. : <b>2 6 2 0</b> Section No. (1, 2,.....): <b>Nil</b></p>	<p>Seat No. : <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 : ૧૦
- (૧) પ્રત્યક્ષ વિજ્ઞાપન એટલે શું ?
- (૨) વાતોડિયા ગ્રાહકની લાક્ષણિકતાઓ જણાવો.
- (૩) સેલ્સમેન સંભવિત ગ્રાહકની શોધ કઈ રીતે કરશે ?
- (૪) હેપનરે આપેલી વિજ્ઞાપનની વ્યાખ્યા જણાવો.
- (૫) પ્રચારના મુખ્ય ઉદ્દેશો જણાવો.
- ૨ વેચાણકળાના મુખ્ય સિદ્ધાંતો સમજાવો. ૧૩
- અથવા**
- ૨ (અ) વેચાણકળાના કાર્યો વર્ણવો. ૭
- (બ) વેચાણ મુદ્દાઓ એટલે શું ? સેલ્સમેનને ઉપયોગી થઈ પડે તેવા વેચાણ મુદ્દાઓ જણાવો. ૬
- ૩ (અ) દલીલખોર અને પરદેશી ગ્રાહક વિશે સમજાવો. ૭
- (બ) પ્રયોગાત્મક રજૂઆત વખતે સેલ્સમેને કઈ બાબતો ધ્યાનમાં રાખવી જોઈએ. ૬

**અથવા**

A-2620]

1

[Contd.....

- ૩ વિજ્ઞાપનના ફાયદાઓ વર્ણવો. ૧૩
- ૪ (અ) ટૂંકનોંધ લખો (કોઈપણ બે) ૭
- (૧) સર્જનાત્મક વેચાણકળા
- (૨) સ્ત્રી ગ્રાહકો
- (૩) બાહ્ય વિજ્ઞાપન
- (૪) વિજ્ઞાપનની ટીકાઓ.
- (બ) કેસ સ્ટડી : ૭
- રાધેશ્યામ પ્રા. લિ. વિવિધ પ્રકારના સેલફોનનું વેચાણ કરે છે. દિવસ દરમિયાન અનેક ગ્રાહકો સેલફોન (મોબાઈલ ફોન)ની ખરીદી કરવા માટે દુકાનમાં 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.
- પ્રશ્નો :
- (૧) દુકાનમાં કયા પ્રકારના ગ્રાહકો આવ્યા છે ?
- (૨) સેલ્સમેન તરીકે આ ગ્રાહકો સાથે કેવી રીતે વર્તશો ?

### ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) As per the instruction no. 1 of page no. 1.  
 (2) Figure to the right indicates mark of the questions.  
 (3) Question No. 1 is compulsory.
- 1 Answer in brief : 10
- (1) What is meant by direct publicity ?
- (2) State the characteristics of talkative customers..
- (3) How does a Salesman find out a prospective customer ?
- (4) State the definition of advertisement given by Hepanar.
- (5) State the main objectives of propaganda.
- 2 Explain the main principles of Salesmanship. 13

OR

- 2 (A) Describe the functions of Salesmanship. 7  
(B) What is meant by selling points ? state the selling points useful to salesman. 6

- 3 (A) Explain on argumentative customer and foreign customer. 7  
(B) Which point should salesman keep in mind while making demonstration ? 6

**OR**

- 3 Describe the advantages of advertisement. 13

- 4 (A) Write short notes : (Any Two) 7

- (1) Creative Salesmanship
- (2) Women Customers
- (3) Outdoor Publicity
- (4) Criticism of advertisement.

- (B) Case Study : 7

Radhesyam Pvt. Ltd. Company is engaged in the Sales of different kinds of Cellular Phones. During the day many types of customers keep visiting the shop to purchase the cellular phones. 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.

**Questions :**

- (1) What types of customers visit the shop ?
- (2) If you are the salesman how will you deal with them ?