



AB-0620

First Year B. Com. Examination

April/May – 2015

Salesmanship & Publicity

Time : Hours]

[Total Marks :

સૂચના :

(1)

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"/>
FIRST YEAR B. COM.	<input type="text"/>
Name of the Subject :	<input type="text"/>
SALESMANSHIP & PUBLICITY	<input type="text"/>
Subject Code No. : <input type="text"/> 0 <input type="text"/> 6 <input type="text"/> 2 <input type="text"/> 0	Section No. (1, 2,.....): <input type="text"/> Nil
	Student's Signature

(2) પ્રશ્ન નં. ૧ ફરજિયાત છે.

(3) જમણી બાજુના અંક પ્રશ્નના પૂરા ગુણ દશાવે છે.

1 ટૂંકમાં જવાબ આપો.

20

- (1) દલીલખોર ગ્રાહકો એટલે શું ?
- (2) સંભવિત ગ્રાહકનો અર્થ સમજાવો.
- (3) વિધેયાત્મક અને નકારાત્મક સૂચન એટલે શું ?
- (4) સેલ્સમેનની ભરતી ક્યારે કરવી પડે ?
- (5) સેલ્સમેનના પ્રાપ્તિસ્થાનો જણાવો.
- (6) “વિજ્ઞાપન એ બિન અંગત વેચાણકળા છે.” - સમજાવો.
- (7) અર્થ સ્પષ્ટ કરો : બી.બી.બી. (B.B.B.)
- (8) દેખાડનો અર્થ સમજાવો.
- (9) પ્રત્યક્ષ વિજ્ઞાપન કે ટપાલ વિજ્ઞાપન એટલે શું ?
- (10) પ્રેસ વિજ્ઞાપનના જુદા જુદા માધ્યમો જણાવો.

2 વેચાણકળાના મુખ્ય તત્ત્વો અથવા સિદ્ધાંતો સમજાવો.

16

અથવા

2 ગ્રાહકોનું ધ્યાન ખેંચવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો.

16

AB-0620]

1

[Contd...

3 વિજ્ઞાપન એટલે શું ? તેના ફાયદા અને મર્યાદાઓ જણાવો. 16

અથવા

3 ઉપભોક્તા વર્તનને અસર કરતાં પરિબલો પર ટૂંકમાં ચર્ચા કરો. 16

4 બાહ્ય વિજ્ઞાપન એટલે શું ? બાહ્ય વિજ્ઞાપનના વિવિધ માધ્યમો વર્ણવો. 16

અથવા

4 વિજ્ઞાપનની સામાજિક જવાબદારી અંગે સવિસ્તર નોંધ લખો. 16

5 ટૂંકનોંધ લખો. (કોઈપણ બે) 16

(1) ઉત્પાદકના સેક્સમેનના પ્રકારો.

(2) આદર્શ મહેનતાણાં પદ્ધતિનાં લક્ષણો.

(3) તાલીમના હેતુઓ.

(4) ટેલીવિઝન વિજ્ઞાપન.

6 કેસ સ્ટડી : 16

સત્યમ્ લિ. છેલ્લા ઘણા વર્ષોથી ટી.વી. ફિઝ અને વી.સી.આર. બનાવે છે અને સત્યમ્ બ્રાન્ડ નામ હેઠળ વેચે છે. કંપની તેની વેચાણ પછીની સારી સેવાઓ માટે જાણીતી છે. કંપનીની તમામ પેદાશોનું વેચાણ દર વર્ષે વધતું રહ્યું છે, પણ છેલ્લા એક વર્ષથી વેચાણવૃદ્ધિનો દર નીચો જઈ રહ્યો છે. કંપની બજારમાં ચાલુ વર્ષના અંત સુધીમાં સંપૂર્ણ ઓટોમેટિક વોશિંગ મશીન મૂકવા માગે છે. બજારમાં ૪ થી ૬ કિલો કપડાં ધોઈ શકાય તેવાં મશીન વેચાય છે, તેની સામે સત્યમ્ લિ. એક્સામટા ૧૦ કિલો કપડાં ધોઈ શકે તેવું વોશિંગ મશીન બનાવી રહી છે, કંપનીના માલિકોનું માનવું છે કે ભારતીય સમાજ વ્યવસ્થામાં આવું વધુ ધોલાઈની ક્ષમતાવાળું મશીન ઝડપથી સ્વીકારશે.

પ્રશ્નો :

(1) સંભવિત ગ્રાહકોને આર્કષવા માટે કંપનીએ વેચાણ પ્રક્રિયાની કઈ પદ્ધતિ અપનાવવી જોઈએ ?

(2) વિવિધ પેદાશોને ધ્યાનમાં રાખી સંભવિત ગ્રાહકોને આર્કષવા શું કરવું જોઈએ ?

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) As per the instruction No.1 of Page No.1
(2) Questions On. 1 Compulsory.
(3) Fingers to the right indicate full marks of the question.

- 1** Answer in brief : **20**
- (1) What is meant by Argumentative customers ?
 - (2) Explain the meaning of prospective customer.
 - (3) What is meant by positive suggestion and negative suggestion ?
 - (4) When should a salesman be appointed ?
 - (5) State the sources of salesman.
 - (6) "Advertisement is an indirect art of salesmanship." - Explain.
 - (7) Clarify the meaning of B. B. B.
 - (8) Explain the meaning of display.
 - (9) What is meant by direct publicity ?
 - (10) State the different media of press advertisement.
- 2** Explain the main elements or principals of salesmanship. **16**
- OR**
- 2** Discuss various methods of attracting customers. **16**
- 3** What is meant advertisement ? State the advantages and limitations of advertisement. **16**
- OR**
- 3** Discuss the factors affecting consumer behaviour in briefly. **16**
- 4** What is meant by outdoor publicity ? Describe various media for outdoor publicity. **16**
- OR**
- 4** Write a note on social responsibility of advertisement in detail. **16**

- 5 Write short notes : (any two) 16**
- (1) State the types of Salesman of Manufacturer.
 - (2) Characteristics of ideal remuneration method.
 - (3) Objectives of training
 - (4) Television Publicity.

6 Case Study : 16

Satyam company Ltd. manufactures T. V. Sets, Fridge and V.C.R. The company sells the products under the brand name of Satyam. The company is known for its after sales services. It is noticed that there is an increased trend in the sales of these products. However, since last one year the sales are declining. The company is planning to launch fully automatic washing machine. At present washing machine having capacity to wash to six kgs. are available in the market.

The company is planning to design machine having capacity of ten kgs. looking at the Indian society. They are confident that such machine would be really accepted by the customers.

Questions :

- (1) What type of sales procedure should be adopted by the company to attract the prospective customers ?
- (2) What are the points which should be considered to attract prospective customers for the different products ?