



RAN-0017

First Year B.Com. (External) Examination

March / April - 2019

Salesmanship & Publicity

Time: 3 Hours]

[Total Marks: 100

સૂચના : / Instructions

(૧)

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

Name of the Examination:

First Year B.Com. (External)

Name of the Subject :

Salesmanship & Publicity

Subject Code No.: 0 0 1 7

Seat No.:

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

Student's Signature

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

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો :

૨૦

- (૧) વેચાણ મુદ્દાઓ એટલે શું?
- (૨) રિડસેક (RIDSAC) નું સુત્ર જણાવો.
- (૩) વિજ્ઞાપનનો અર્થ સમજાવો.
- (૪) પ્રણેતા સેલ્સમેન એટલે શું?
- (૫) બાહ્ય વિજ્ઞાપન એટલે શું?
- (૬) વિજ્ઞાપનની સામાજિક જવાબદારી એટલે શું?
- (૭) વિજ્ઞાપન કાર્યક્રમનો અર્થ સમજાવો.
- (૮) પ્રેસ વિજ્ઞાપનના જુદા જુદા માધ્યમો જણાવો.
- (૯) પ્રણાલિકાગત સેલ્સમેન એટલે શું?
- (૧૦) વિજ્ઞાપન એજંસીના વિવિધ પ્રકારો જણાવો.

- ૨ ખરીદ પ્રયોજન એટલે શું? ગ્રાહકના મુખ્ય ખરીદાશયોની ચર્ચા કરો. ૧૬
અથવા
- ૨ (અ) વેચાણકળાના મુખ્ય તત્વો સમજાવો. ૦૮
(બ) શ્રી પેટર્શને આપેલા વેચાણ પ્રક્રિયાના તબક્કાઓ સમજાવો. ૦૮
- ૩ ગ્રાહકનાં વાંધાઓનો જવાબ આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓની ચર્ચા કરો. ૧૬
અથવા
- ૩ સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાથી થતા ફાયદા અને ગેરફાયદા વર્ણવો. ૧૬
- ૪ સામયિક દ્વારા વિજ્ઞાપનના ફાયદા અને મર્યાદાઓ સમજાવો. ૧૬
અથવા
- ૪ (અ) વિજ્ઞાપનના ઉદ્દેશો જણાવો. ૦૮
(બ) વિજ્ઞાપન અંદાજપત્રના ફાયદાઓ સમજાવો. ૦૮
- ૫ ટૂંકનોંધ લખો. (કોઈ પણ બે) ૧૬
(૧) વિજ્ઞાપનના આધુનિક વલણો
(૨) વિજ્ઞાપન એજંસીના કાર્યો
(૩) રેડિયો વિજ્ઞાપન
(૪) સેલ્સમેનની સત્તાઓ
- ૬ કેસ સ્ટડી: ૧૬
મહારાજા ઈલેક્ટ્રીકલ્સ લિ. વિવિધ પ્રકારના ઈલેક્ટ્રોનિક્સ ઉપકરણોનું ઉત્પાદન અને વેચાણ છેલ્લા ૨૫ વર્ષથી કરે છે. આ તમામ ઉપકરણોની માંગ સતત વધતી રહે છે. આ કંપનીનો ગ્રાહક વર્ગ શ્રીમંત અને ઉચ્ચ મધ્યમ વર્ગનો છે. કંપની હંમેશાં ગુણવત્તા પ્રત્યે સભાન રહે છે અને કંપનીનું ધ્યેય પ્રતિષ્ઠા અને મહત્તમ નફાની પ્રાપ્તિનું છે. પ્રચારના માધ્યમોને કારણે આ પેદાશોની માંગ અત્યંત વધી છે. વળી નફાકારકતા વધુ હોવાથી હરિફાઈ પણ વધી છે.
પ્રશ્નો :-
(૧) કંપનીએ વેચાણ જાળવવા અને વધારવા કેવી વ્યૂહરચના અપનાવવી જોઈએ ?
(૨) કંપનીએ વિજ્ઞાપનના કયા માધ્યમોનો ઉપયોગ કરવો જોઈએ? કેમ? દલીલો સાથે સમજાવો.

- Q.5 **Write short notes, (any two)** 16
- (1) Modern trends in a advertising
 - (2) Functions of advertising agency
 - (3) Radio publicity
 - (4) Power of salesman

- Q.6 **Case study :** 16

Maharaja Electronics Ltd. Is producing and selling electrical appliances since last 25 years. Demand of these appliances is increasing constantly. Company has rich and upper middle class type customers. Company is conscious about product quality and have objective of maximum profit and prestige. Due to media the demand of products has increased as well as competition has increased due to high profit margin.

Questions :-

- (1) Which strategies should be adopted by company to increase and maintain sales ?
 - (2) Which media of advertisement should be used ? Why ? Give your arguments.
-