



RR-0318

First Year B. Com. Examination
March / April – 2010
Salesmanship & Publicity

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના :

(૧)

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

Name of the Examination :
F.Y. B.COM.

Name of the Subject :
SALESMANSHIP & PUBLICITY

Subject Code No. : 0 3 1 8 Section No. (1, 2,.....) : NIL

Seat No. :

Student's Signature

(૨) પ્રશ્ન નં. ૧ ફરજિયાત છે.

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

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો :

૧૦

(૧) સર્જનાત્મક વેચાણકળા એટલે શું ?

(૨) સંભવિત ગ્રાહકનો અર્થ સમજાવો.

(૩) વેચાણ વૃદ્ધિની વ્યાખ્યા આપો.

(૪) બાહ્ય વિજ્ઞાપનના વિવિધ માધ્યમો જણાવો.

(૫) વિજ્ઞાપન એજન્સીના વિવિધ પ્રકારો જણાવો.

૨ (અ) ખરીદ પ્રયોજનો એટલે શું ? કોઈપણ ચાર ખરીદ પ્રયોજનો વિષે ચર્ચા કરો.

૬

(બ) દલીલખોર ગ્રાહક અને પરદેશી ગ્રાહક વિષે સમજાવો.

૬

અથવા

૨ વેચાણકળાના મુખ્ય તત્ત્વો અથવા સિદ્ધાંતો વર્ણવો.

૧૨

૩ (અ) રિડસેક્ટનું સૂત્ર સમજાવો.

૬

(બ) પ્રયોગાત્મક રજૂઆત કરતી વખતે સેલ્સમેને કઈ કઈ બાબતો ધ્યાનમાં રાખવી જોઈએ.

૬

અથવા

RR-0318]

1

[Contd...

- ૩ (અ) સેક્સમેનની પસંદગીની વિધિ વર્ણવો. ૬
 (બ) સેક્સમેનને વેતન આપવાની પગાર અને કમિશન પદ્ધતિ વિષે વિગતે ચર્ચા કરો. ૬

- ૪ (અ) વેચાણ વિસ્તારનો અર્થ સમજાવો. તે નક્કી કરતી વખતે કઈ બાબતો ધ્યાનમાં રાખશો ? ૬
 (બ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં કાર્યો જણાવો. ૬

અથવા

- ૪ (અ) સેક્સમેનોને પ્રોત્સાહિત કરવાની રીતો વર્ણવો. ૬
 (બ) ઉત્પાદકના સેક્સમેનના પ્રકારો સમજાવો. ૬

- ૫ (અ) વિજ્ઞાપનની વ્યાખ્યા આપી તેનાં લક્ષણો સમજાવો. ૬
 (બ) રેડિયો અને ટેલિવિઝન વિજ્ઞાપન અંગે નોંધ લખો. ૬

અથવા

- ૫ (અ) વિજ્ઞાપનમાં 'કોપી' એટલે શું ? સારી કોપીની રચનામાં કયા તત્ત્વો જરૂરી છે ? ૬
 (બ) વિજ્ઞાપન મેનેજરની ફરજો જણાવો. ૬

- ૬ ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે ત્રણ) ૧૨
 (૧) વેચાણ પરિષદ અને વેચાણ સંમેલન
 (૨) અપીલના પ્રકારો
 (૩) વાતાયન પ્રદર્શન કે બારી પ્રદર્શન
 (૪) વાતોડિયો ગ્રાહક
 (૫) વાંધાઓના પ્રકાર.

ENGLISH VERSION

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

- 1 Answer in brief : **10**
- (1) What is meant by creative salesmanship ?
 - (2) Explain the meaning of prospective customer.
 - (3) Give the definition of sales promotion.
 - (4) State the different media of out door publicity.
 - (5) State the different types of advertising agency.
- 2 (a) What is buying motive ? Discuss any four buying motives. **6**
- (b) Explain on argumentative customer and foreign customer. **6**

OR

- 2 Describe the main elements or principles of salesmanship. **12**
- 3 (a) Explain 'RIDSAC' formula. **6**
- (b) Which points should salesman keep in mind while making demonstration ? **6**

OR

- 3 (a) Describe the procedure for selection of salesman. **6**
- (b) Discuss in detail salary and commission method of remuneration of salesman. **6**
- 4 (a) Explain the meaning of sales area. Which factors are taken in to consideration ? **6**
- (b) Mention the functions of sales organization. **6**

OR

- 4 (a) Describe incentive method for salesman. **6**
- (b) Explain the types of manufacturer's salesman. **6**

- 5 (a) Give the definition of advertising and describe its characteristics. 6
- (b) Write a note on Radio and Television Publicity. 6
- OR**
- 5 (a) What do you mean by a 'copy' in advertisement ? 6
What are the essential elements of a good copy ?
- (b) State the duties of the advertising manager. 6
- 6 Write short notes : (any **three**) 12
- (1) Sales convention and sales conference
 - (2) Types of appeal
 - (3) Window display
 - (4) Talkative customer
 - (5) Types of objections.
-