



**RD-3355**

**M. Com. (Part - I) Examination**  
**April / May - 2010**  
**Advertising & Sales Management**

Time : 3 Hours]

[Total Marks :

સૂચના :

(૧)

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"/>
<input type="text" value="M. Com. (Part - 1)"/>	<input type="text"/>
Name of the Subject :	<input type="text"/>
<input type="text" value="Advertising &amp; Sales Management"/>	<input type="text"/>
Subject Code No. : <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="5"/>	Section No. (1, 2,.....) : <input type="text" value="Nil"/>
Student's Signature	

(૨) જમણી બાજુના અંક પ્રશ્નના પુરા ગુણ દર્શાવે છે.

૧ “વિજ્ઞાપનની કેટલીક સકારાત્મક સામાજિક અસરો જોવા મળે છે.” ટીકાત્મક ૧૧  
ચર્ચા કરો.

**અથવા**

૧ વિજ્ઞાપનના વિવિધ હેતુઓ સમજાવો. ૧૧

૨ જાહેરાત સંદેશાના વિકાસની પ્રક્રિયાના તબક્કાઓ સવિસ્તર સમજાવો. ૧૨

**અથવા**

૨ વિજ્ઞાપન ખર્ચ ફાળવણીની ‘કુલ વેચાણની ટકાવારી’ અને ‘રોકાણ પર ૧૨  
વળતર દર’ની પદ્ધતિઓ સમજાવો અને તેના લાભાલાભની ચર્ચા કરો.

૩ ટેલિવિઝનને વિજ્ઞાપનના માધ્યમ તરીકે સમજાવો અને તેના લાભાલાભની ૧૧  
ચર્ચા કરો.

**અથવા**

૩ વિજ્ઞાપન અસરકારકતા માપનની ‘પોસ્ટ ટેસ્ટિંગ’ની પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૧૧

૪	વેચાણ દળનું માળખું સમજાવો.	૧૧
<b>અથવા</b>		
૪	વેચાણ વિસ્તારો અને વેચાણ ક્વોટાના લાભાલાભ સહિત સમજાવો.	૧૧
૫	વેચાણ દળની કામગીરીના મૂલ્યાંકનની વિધિ વર્ણવો.	૧૧
<b>અથવા</b>		
૫	‘સેલ્સમેનને તાલીમ આપવા માટે ઘણી પદ્ધતિઓનો ઉપયોગ કરી શકાય છે.’ - સમજાવો.	૧૧
૬	ટૂંક નોંધ લખો : (ગમે તે બે) (૧) અભિપ્રેરણની હાઈજન થિયરી (૨) નિષ્ણાતોના અંદાજની પદ્ધતિ (૩) પ્રવૃત્તિ ખર્ચનું વિશ્લેષણ.	૧૨

## ENGLISH VERSION

**Instructions :** (1) As per the Instruction No. 1 of Page No. 1.  
(2) Figures to the right indicate marks.

1 "There are various positive social effects of advertising". Discuss critically. 11

**OR**

1 Explain various objectives of advertising. 11

2 Explain the various stages in the process of advertising message development. 12

**OR**

2 Explain 'Percentage of sales method' and 'Rate of return method' of appropriation of advertising and discuss its advantages and limitations. 12

3 Explain television as a media of advertising and discuss its merits and limitations. 11

**OR**

3 Explain the post-testing methods of measuring advertising effectiveness. 11

- 4 Explain sales force structure. 11
- OR**
- 4 Explain sales territory and sales quotas with their advantages and limitations. 11
- 5 Explain the process of sales force performance evaluation. 11
- OR**
- 5 'Various methods can be used to train salesman'. Explain. 11
- 6 Write short notes : (any two) 12
- (1) Hygiene theory of motivation
  - (2) Experts' opinion method
  - (3) Activity Cost Analysis.
-