



SB-0320

First Year B. Com. Examination

March / April – 2011

Salesmanship & Publicity

(New Course)

Time : Hours]

[Total Marks : 70

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="F.Y. B.COM."/>	<input type="text"/>
Name of the Subject :	<input type="text"/>
<input type="text" value="Salesmanship & Publicity"/>	<input type="text"/>
Subject Code No. : <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="0"/>	Section No. (1, 2,.....) : <input type="text" value="NIL"/>
Student's Signature	

(૨) પ્રશ્ન નં. ૧ ફરજિયાત છે.

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

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો :

૧૨

- (૧) વેચાણકળાની વ્યાખ્યા આપો.
- (૨) ખરીદ પ્રયોજનનો અર્થ સમજાવો.
- (૩) સેલ્સમેનની ભરતી ક્યારે કરવી પડે ?
- (૪) વિજ્ઞાપન એટલે શું ?
- (૫) વિજ્ઞાપન કાર્યક્રમનો અર્થ સમજાવો.
- (૬) વેચાણ મુદ્દાઓ એટલે શું ?

૨ (અ) “વેચાણકળાએ કળા અને વિજ્ઞાન બંને છે.” – સમજાવો. ૬

(બ) નીચેના ગ્રાહકો વિશે સમજાવો. એક સેલ્સમેન તરીકે તેમની સાથે કેવી રીતે વર્તશો ? ૬

(૧) વાતોડિયો ગ્રાહક

(૨) શાંત ગ્રાહક.

અથવા

૨ (અ) શ્રી પેટર્સને આપેલા વેચાણ પ્રક્રિયાના તબક્કાઓ સમજાવો. ૬

(બ) ગ્રાહક તરફથી રજૂ થતાં નીચેના વાંધાઓનો સેલ્સમેન તરીકે નિકાલ કઈ રીતે કરશો ? ૬

(૧) “મારી પાસે પૂરતો સ્ટોક છે.”

(૨) “તમારી કિંમત ઘણી ઊંચી છે.”

- ૩ સેક્સમેનને મહેનતાણું ચૂકવવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ પર ચર્ચા કરો. ૧૨
- અથવા**
- ૩ વેચાણવૃદ્ધિ એટલે શું ? તેની વિવિધ રીતો સમજાવો. ૧૨
- ૪ (અ) વિજ્ઞાપનના ઉદ્દેશો સમજાવો. ૬
- (બ) ઉપભોક્તાના વર્તનને અસર કરતાં પર્યાવરણીય પરિબલોની ચર્ચા કરો. ૬
- અથવા**
- ૪ (અ) ટેલિવિઝનએ વિજ્ઞાપનનું ખૂબ જ પ્રચલિત માધ્યમ છે.” – સમજાવો. ૬
- (બ) વિજ્ઞાપનનું માધ્યમ પસંદ કરતાં કયા મુદ્દાઓ ધ્યાનમાં રાખશો ? ૬
- વિગતવાર ચર્ચા કરો.
- ૫ ટૂંક નોંધ લખો. (ગમે તે ત્રણ) ૧૨
- (૧) પ્રવાસી સેક્સમેન
- (૨) વેચાણ વ્યવસ્થાપકનાં કાર્યો
- (૩) ઈન્ટરનેટ પર વિજ્ઞાપન
- (૪) વિજ્ઞાપનની સામાજિક જવાબદારી
- (૫) વિજ્ઞાપન વિભાગનાં કાર્યો.
- ૬ શ્રી સાંઈ ઈલેક્ટ્રિકલ્સ લિ. વિવિધ પ્રકારના ઈલેક્ટ્રિકલ ઉપકરણોનું ઉત્પાદન ૧૦
- અને વેચાણ છેલ્લા ૨૦ વર્ષથી કરે છે. આ તમામ ઉપકરણોની માંગ સતત વધતી રહે છે. આ કંપનીનો ગ્રાહક વર્ગ શ્રીમંત અને ઉચ્ચ મધ્યમ વર્ગનો છે. કંપની હંમેશા 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 હરીફાઈ પણ વધી છે.
- પ્રશ્નો :**
- (૧) કંપનીએ વેચાણ જાળવવા અને વધારવા કેવી વ્યૂહરચનાઓ અપનાવવી જોઈએ ?
- (૨) કંપનીએ વિજ્ઞાપનનાં કયા માધ્યમોનો ઉપયોગ કરવો જોઈએ ? કેમ ? દલીલો સાથે સમજાવો.

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 : 12
(i) Give the definition of salesmanship.
(ii) Explain the meaning of buying motive.
(iii) When should a salesman be appointed?
(iv) What is meant by advertising?
(v) Explain the meaning of programme of advertising.
(vi) What is meant by selling points?

- 2 (a) "Salesmanship is both an art and a science" - Explain. 6
(b) Discuss about following customers and how will you 6
deal with them as a salesman?
(i) Talkative customer
(ii) Silent customer.

OR

- 2 (a) Explain the different stages of sales process 6
mentioned by Shree Peterson.
(b) As a salesman how will you deal with the following 6
objectives from customers :
(i) "I have got enough stock".
(ii) "Your price is too high".

- 3 Discuss the various systems of wages paid to the salesman. 12

OR

- 3 What is sales promotion? Explain its various methods. 12

- 4 (a) Explain the objectives of advertising. 6
(b) Discuss the environmental factors on consumer 6
behaviour.

OR

- 4 (a) "Television is an effective medium of advertisement" 6
- Explain.
(b) What are the factors taken into consideration for the 6
selection of the media of advertisement. Discuss in
detail.

- 5** Write short notes : (any **three**) **12**
- (i) Travelling salesman
 - (ii) Functions of sales manager
 - (iii) Advertisement of internet
 - (iv) Social responsibility of advertising
 - (v) Functions of advertising department.
- 6** Shree Sai Electricals Ltd. is producing and selling **10**
electrical appliances since last 20 years. Demand of these
appliances is increasing constantly. Company has rich and
upper middle class type of customers.
- Company is conscious about product quality and have
objective of maximum profit and prestige. Due to propaganda
of media the demand of products has increased as well as
competition has also increased due to high profit margin.
- Questions :
- (i) Which strategies should be adopted by company to
increase and maintain sales?
 - (ii) Which media of advertisement should be used? Why?
Give your arguments.
-