



SB-0323

First Year B. Com. Examination

March / April – 2011

Salesmanship & Publicity

(Old 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.

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

Name of the Subject :
Salesmanship & Publicity (Old Course)

Subject Code No. : 0 3 2 3 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) સંભવિત ગ્રાહકનો અર્થ સમજાવો.
- (૨) શાંત ગ્રાહકની લાક્ષણિકતાઓ જણાવો.
- (૩) ઉત્તેજન કે અભિપ્રેરણ એટલે શું ?
- (૪) દેખાડનો અર્થ સમજાવો.
- (૫) વિજ્ઞાપનનો લે-આઉટ એટલે શું ?

૨ (અ) નીચેના ગ્રાહકો વિશે સમજાવો. એક સેક્સમેન તરીકે તેમની સાથે કેવી રીતે દ વર્તશો ?

- (૧) સ્ત્રી ગ્રાહક
- (૨) ઉતાવળિયો ગ્રાહક.

(બ) આધુનિક વેચાણકળાના લક્ષણો સમજાવો.

દ

અથવા

૨ (અ) ગ્રાહકોનું ધ્યાન ખેંચવા પ્રદર્શન કે જાહેરાતમાં કઈ કઈ યુક્તિઓ ઉપયોગી નીવડે ?

દ

(બ) ગ્રાહકો તરફથી રજૂ થતાં વાંધાઓનો સેક્સમેન તરીકે નિકાલ કઈ રીતે કરશો ?

દ

- (૧) “ગુણવત્તા સારી નથી.”
- (૨) “તમે શાખ આપતા નથી.”

૩	(અ) સેલ્સમેનની પસંદગીની વિધિ વર્ણવો.	૬
	(બ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રને અસર કરતાં પરિબળો સમજાવો.	૬
અથવા		
૩	સેલ્સમેનને પ્રોત્સાહન આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો.	૧૨
૪	વેચાણવૃદ્ધિ એટલે શું ? તેની વિવિધ રીતો સમજાવો.	૧૨
અથવા		
૪	(અ) ટેલિવિઝન વિજ્ઞાપન વિશે નોંધ લખો.	૬
	(બ) વિજ્ઞાપન મેનેજરની ફરજો સમજાવો.	૬
૫	વિજ્ઞાપન એટલે શું ? તેના ફાયદા અને મર્યાદાઓ જણાવો.	૧૨
અથવા		
૫	(અ) વિજ્ઞાપન અંદાજપત્ર નક્કી કરવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો.	૬
	(બ) વિજ્ઞાપન એજન્સિના કાર્યો જણાવો.	૬
૬	ટૂંક નોંધ લખો. (ગમે તે ત્રણ)	૧૨
	(૧) રિડસેક ફોર્મ્યુલા	
	(૨) સર્જનાત્મક વેચાણકળા	
	(૩) સારી કોપીની આવશ્યકતા	
	(૪) અપીલના પ્રકારો	
	(૫) ઉત્પાદકનો સેલ્સમેન.	

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
	(i) Explain the meaning of prospective customer.	
	(ii) State the characteristics of silent customer.	
	(iii) What is meant by incentive?	
	(iv) Explain the meaning of display.	
	(v) What is meant by publicity layout?	

- 2 (a) Discuss about following customers and how will you deal with them as a salesman? **6**
 (i) Woman customer
 (ii) Impatient customer
 (b) Explain the characteristics of modern salesmanship. **6**
- OR**
- 2 (a) Which factors are useful in exhibition of advertisement for attracting customers? **6**
 (b) As a salesman how will you deal with the following objections from customers. **6**
 (i) "Quality is not good".
 (ii) "You do not give credit".
- 3 (a) Explain the procedure for selection of salesman. **6**
 (b) Explain the factors affecting sales organization. **6**
- OR**
- 3 State the various methods of incentives to salesman. **12**
 4 What is sales promotion? Explain its various methods. **12**
- OR**
- 4 (a) Write a note on television publicity. **6**
 (b) Explain the duties of the advertising manager. **6**
- 5 What is meant by publicity? State the advantages and limitations of publicity. **12**
- OR**
- 5 (a) Explain the method of consider the advertising budget. **6**
 (b) State the functions of advertising agency. **6**
- 6 Write short notes : (any **three**) **12**
 (i) RIDSAC formula
 (ii) Creative salesmanship
 (iii) Essentials of a good copy
 (iv) Types of appeal
 (v) Manufacturer's salesman.
-