



SB-3303

M. Com. (Part - I) Examination
March / April – 2011
Advertising & Sales Management

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="M. COM. (PART : 1)"/>	<input type="text"/>
Name of the Subject :	<input type="text"/>
<input type="text" value="ADVERTISING & SALES MANAGEMENT"/>	<input type="text"/>
Subject Code No. : <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="3"/>	Section No. (1, 2,.....): <input type="text" value="Nil"/>
	<input type="text" value="Student's Signature"/>

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

૧ વિજ્ઞાપનની હકારાત્મક અને નકારાત્મક સામાજિક અસરોની સવિસ્તર ચર્ચા કરો. ૧૨

અથવા

૧ 'વિજ્ઞાપનનો એક માત્ર હેતુ વેચાણ છે.' આ વિધાન સાથે તમે સંમત છો ? ૧૨
વિજ્ઞાપનના હેતુઓના સંદર્ભમાં વિધાનની ચર્ચા કરો.

૨ કોપી અને કોપી વિકાસનો ખ્યાલ સમજાવો. રેડિયો અને દૂરદર્શનના સંદેશા માટે કોપી વિકાસ કેવી રીતે કરશો તે ઉદાહરણ સહિત સમજાવો. ૧૨

અથવા

૨ (અ) 'પેકેજિંગ અને લેબલિંગ' ઉત્પાદક ને ઘણા ઉપયોગી છે.' સમજાવો. ૬
(બ) વિજ્ઞાપન ખર્ચનો અંદાજ નક્કી કરવાની વેચાણની ટકાવારીની પદ્ધતિની આલોચના કરો. ૬

૩ વિજ્ઞાપન અસરકારકતાના માપન માટેની આવશ્યકતાઓ સમજાવો અને કૂપન પરત વિશ્લેષણની પદ્ધતિ પર ટૂંકનોંધ લખો. ૧૧

અથવા

૩ જાહેરાત એજન્સીનો અર્થ અને ભૂમિકા સમજાવો. ગ્રાહક/અસીલ અને એજન્સી વચ્ચે સંબંધતૂટ માટે જવાબદાર કારણોની ચર્ચા કરો. ૧૧

- ૪ 'વેચાણકળા' વિજ્ઞાન અને કળા બન્ને છે. સમજાવો. તમારા મતે સેલ્સમેન પાસે ૧૧ કઈ માહિતીની જાણકારીની અપેક્ષા રાખવામાં આવે છે ?
- અથવા**
- ૪ (અ) વેચાણ સંચાલનનાં કાર્યો જણાવો. ૫
 (બ) વેચાણદળને તાલીમ આપવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૬
- ૫ સંભવિત ગ્રાહકમાં ખરીદવાની ઈચ્છા જાગ્રત કરવાની રીતો સમજાવો. ૧૨
- અથવા**
- ૫ (અ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રને અસર કરતાં પરિબલોની સવિસ્તર ચર્ચા કરો. ૬
 (બ) વેચાણ વ્યવસ્થાપકના ગુણો અને લાયકાતો જણાવો. ૬
- ૬ ટૂંકનોંધ લખો (ગમે તે બે) ૧૨
 (૧) સેલ્સમેન વળતર યોજનાઓ
 (૨) પ્રવૃત્તિખર્ચનું વિશ્લેષણ
 (૩) બજાર કસોટી પદ્ધતિ

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) As per the instructions no.1 of page no.1.
 (2) Figures to the right indicates full marks.

- 1 Discuss of length the positive and negative social effects of advertising. 12

OR

- 1 "Sales is the only objective of advertising". Do you agree with the statement ? Discuss the statement in light of the objectives of advertising. 12
- 2 Explain the concept of copy and copy development. With the help of examples explain how will you developed copy for radio and television messages ? 12

OR

- 2 (a) "Packaging and labelling are very useful to producers". Explain. 6
 (b) Evaluate the percentage of sales method of estimating advertising costs. 6
- 3 What are the essentials of measuring advertising effectiveness and write a short note on : Coupon Return Analysis Method. 11

OR

- 3 Explain the meaning and role of advertising agency. 11
Discuss the reasons responsible for the break-up in customer/
client relationship.
- 4 "Salesmanship is both science and art" Explain. Which 11
information according to you should a salesman possess ?
- OR**
- 4 (a) State the functions of sales management. 5
(b) Explain the various methods of training sales force. 6
- 5 Explain the methods of creating 'desire to buy' in 12
prospective customer.
- OR**
- 5 (a) Explain the factors affecting sales organization. 6
(b) State the qualities and qualifications of sales manager. 6
- 6 Write short notes : (any two) 12
(i) Salesman compensation plan
(ii) Activity-cost analysis
(iii) market test method.
-