



SB-3388

M. Com. I (Sem. II) 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.

Name of the Examination :
M. COM. 1 (SEM. - 2)

Name of the Subject :
ADVERTISING & SALES MANAGEMENT

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

Seat No. :

Student's Signature

(૨) જમણી બાજુનાં અંક પ્રશ્નનાં પૂરા ગુણ દર્શાવે છે.

૧ નીચેનાં પ્રશ્નોનાં ટૂંકમાં જવાબ આપો : ૧૦

- (૧) કોપી વિકાસની પ્રક્રિયાનાં તબક્કાઓ જણાવો.
- (૨) વિજ્ઞાપન અસરકારકતાનાં માપનની પદ્ધતિઓ જણાવો.
- (૩) પોસ્ટ ટેસ્ટિંગની ઉપયોગિતા જણાવો.
- (૪) વેચાણ સંચાલન ઓડિટ એટલે શું ?
- (૫) ફ્લેટ માઈલેજ રેટની પદ્ધતિ ટૂંકમાં સમજાવો.

૨ જાહેરાત સંદેશાની ડિઝાઈન એટલે શું ? તેની ઘટક રચના સમજાવો. ૧૨

અથવા

૨ જાહેરાત અપીલ એટલે શું ? જાહેરાત અપીલનાં પ્રકારો સવિસ્તર સમજાવો. ૧૨

૩ વિજ્ઞાપનની અસરકારકતા માપનમાં અનેક મુશ્કેલીઓ રહેલી હોવા છતાં તે જરૂરી છે આ વિધાન સ્પષ્ટ કરો. ૧૨

અથવા

૩ જાહેરાત એજન્સીનો અર્થ અને ભૂમિકા સમજાવો. ગ્રાહક- એજન્સી સંબંધોનાં અસરકારક સંચાલન માટેનાં માર્ગદર્શક સિદ્ધાંતો જણાવો. ૧૨

૪ વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનાં માર્ગદર્શક સિદ્ધાંતો જણાવો અને રૈખિક અને વિશિષ્ટ વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર સમજાવો. ૧૨

અથવા

૪ વેચાણ દળનું કદ નક્કી કરવાની પદ્ધતિઓ ઉદાહરણ સહિત સમજાવો. ૧૨

૫ ટૂંક નોંધ લખો : (ગમે તે બે) ૧૨

(૧) સેલ્સમેન માટે ઉત્તેજન પદ્ધતિઓ.

(૨) વેચાણ સ્પર્ધાનું મૂલ્યાંકન.

(૩) સેલ્સમેન માટે પ્રેરણાનાં ઓજારો.

(૪) સેલ્સ મેનેજરની લાયકાતો.

૬ ધી કૃષ્ણા ફૂડ લિ. છેલ્લાં દસ વર્ષથી બેબીફૂડની પેદાશ શ્રેણીનું ઉત્પાદન કરે છે. કંપની ધનિષ્ટ જાહેરાત દ્વારા પેદાશ પ્રત્યે લોક સભાનતા કેળવવામાં અને બજારનો વિકાસ સાધવામાં સફળ રહી છે. રાષ્ટ્રીય બજારને પાંચ ઝોનમાં વહેંચી દેવામાં આવ્યું છે. દરેક ઝોનમાં મેડિકલ સ્ટોર્સ અને પ્રોવિઝન સ્ટોર્સની મુલાકાતો લઈને વરદીઓ મેળવવા માટે ૪૦ સેલ્સમેનોની નિમણૂંકો કરવામાં આવી છે.

ખર્ચાઓને ધ્યાનમાં રાખીને સેલ્સમેનેજરે છેલ્લાં ત્રણ વર્ષથી રાષ્ટ્રીય કક્ષાએ ભારતી વેચાણ પરિષદની પ્રથા અંધ કરી છે. છેલ્લાં ત્રણ વર્ષ દરમ્યાન ૫ સેલ્સમેન રાજીનામું આપીને છૂટા થયા છે અને તેમની જગ્યાએ નવી નિમણૂંકો કરવામાં આવી છે. તે જ સમયગાળા દરમ્યાન કંપનીએ તેની પેદાશ શ્રેણીમાં બે પેદાશોનો ઉમેરો કર્યો છે. કંપનીએ ગ્રાહકોની તરફેણમાં તેની શાખ નીતિમાં પણ ફેરફારો કર્યા છે, જેથી સેલ્સમેનોનાં કાર્યમાં વધારો થયો છે.

ધીમે ધીમે સેલ્સમેનોમાં એવી લાગણી મજબૂત બનતી જાય છે કે કંપની માટે તેઓ એક નોકરથી સવિશેષ કંઈ નથી. સંચાલન અને સેલ્સમેનો વચ્ચેનું માનસિક અંતર વધતું જાય છે. સેલ્સમેનોનું પ્રેરણા બળ લુપ્ત થતું જાય છે અને સંચાલકો ગ્રાહકોનાં પ્રતિસાદ- ફીડ બેકથી વંચિત થતાં જાય છે.

(૧) તમે એવું માનો છો કે પરિષદ ન યોજવાનાં કારણે કંપનીમાં સેલ્સમેનનાં પ્રશ્નો ઉપસ્થિત થયા છે ? શા માટે ?

(૨) પરિસ્થિતિ સુધારવા માટેનાં યોગ્ય સૂચનો કરો.

ENGLISH VERSION

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

- 1 Answer in brief : 10
- (i) State the stages in the process of copy development.
 - (ii) Enlist the methods of measuring advertising effectiveness.
 - (iii) State the utilities of post-testing.
 - (iv) What is sales management audit ?
 - (v) Explain briefly flat mileage rate method briefly.
- 2 What is advertising message design ? Explain the components of advertising message design. 12
- OR**
- 2 What do you mean by advertising appeal ? Explain different types of appeals. 12
- 3 “In spite of many difficulties of measuring advertising effectiveness, it is essential.” Explain the statement. 12
- OR**
- 3 Explain the meaning and role of advertising agency. What are the fundamental principles for effective management of client agency relationship. 12
- 4 State the guiding principles of sales organization and explain line and staff sales organization. 12
- OR**
- 4 Explain with the help of examples the methods of determining the size of sales force. 12
- 5 Write short notes (on any two) : 12
- (i) Incentive methods of salesman
 - (ii) Evaluation of sales contest
 - (iii) Motivational tools for salesman
 - (iv) Qualities and qualifications of Sales Manager.

- 6 The Krishna Food Ltd. is manufacturing since last ten years a product line of baby food items. The company through advertising campaign successful in creating brand awareness and market development. The national market has been divided into five zones and in each zone 40 salesmen have been appointed to book orders from medical and provision stores. Sales manager considering the cost factor, has stopped the practice of organising annual sales conference at national level since the last three years. During the last three years 5 salesmen have resigned and new appointments have been made. During the same period the company has added two new items to the product line. Credit policy of the company has been changed in favour of customers which has increased the work of salesmen. Gradually a strong feeling is developing among the salesmen that for the company they are only servants. Distance between salesmen and management is increasing. The salesmen are losing their motivational force and management is deprived of consumer feedback.
- 12
- (1) Do you believe that cancellation of sales conferences is responsible for salesmen problems in the company ? Why?
 - (2) Give your suggestions to improve the situation.

..-----