



UA-0619

First Year B. Com. Examination
February/March – 2012
Salesmanship & Publicity

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 AND PUBLICITY

Subject Code No. : 0 6 1 9 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 ઉત્તર આપો :

૧૨

- (૧) વેચાણકળાની વ્યાખ્યા આપો.
- (૨) સંભવિત ગ્રાહકનો અર્થ સમજાવો.
- (૩) સેલ્સમેનનાં પ્રાપ્તિસ્થાનો જણાવો.
- (૪) પ્રણાલિકાગત સેલ્સમેન એટલે શું ?
- (૫) પ્રેસ વિજ્ઞાપનનાં જુદાં જુદાં માધ્યમો જણાવો.
- (૬) વિજ્ઞાપન કાર્યક્રમનો અર્થ સમજાવો.

૨ ખરીદ પ્રયોજન એટલે શું ? ગ્રાહકના મુખ્ય ખરીદાશયોની ચર્ચા કરો.

૧૨

અથવા

૨ નીચેના ગ્રાહકો વિશે સમજાવો. એક સેલ્સમેન તરીકે તેમની સાથે કેવી રીતે વર્તશો ?

૧૨

- (૧) શાંત ગ્રાહક
- (૨) દલીલખોર ગ્રાહક
- (૩) અવિવેકી ગ્રાહક.

૩ સેક્સમેનને વેતન ચૂકવવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ પર ચર્ચા કરો. ૧૨

અથવા

૩ (અ) સેક્સમેનની પસંદગીની વિધિ સમજાવો. ૬
(બ) વેચાણ વ્યવસ્થાપકનાં કાર્યો જણાવો. ૬

૪ વિજ્ઞાપન એટલે શું ? તેના ફાયદા જણાવો. ૧૨

અથવા

૪ (અ) વિજ્ઞાપનનાં માધ્યમોની પસંદગી વખતે કયા મુદ્દા ધ્યાનમાં રાખશો ? ૬
(બ) પ્રત્યક્ષ વિજ્ઞાપન એટલે શું ? તેના વિવિધ માધ્યમો જણાવો. ૬

૫ ટૂંક નોંધ લખો : (ગમે તે ત્રણ) ૧૨

- (૧) તાર્કિક રજૂઆત
- (૨) 'રિડસેક'નું સૂત્ર
- (૩) વેચાણ પછીની સેવા
- (૪) વિજ્ઞાપન વિભાગનાં કાર્યો
- (૫) વિજ્ઞાપનનાં લક્ષણો.

૬ સુરત ઈલેક્ટ્રીકલ્સ લિ. વિવિધ પ્રકારનાં ઈલેક્ટ્રોનિક્સ ઉપકરણોનું ઉત્પાદન અને ૧૦ વેચાણ છેલ્લાં ૨૦ વર્ષથી કરે છે. આ તમામ ઉપકરણોની માંગ સતત વધતી રહે છે. આ કંપનીનો ગ્રાહક વર્ગ શ્રીમંત અને ઉચ્ચ મધ્યમ વર્ગનો છે. કંપની હંમેશાં ગુણવત્તા પ્રત્યે સભાન રહે છે અને કંપનીનું ધ્યેય પ્રતિષ્ઠા અને મહત્તમ નફાની પ્રાપ્તિનું છે. પ્રચારનાં માધ્યમોને કારણે આ પેદાશોની માંગ અત્યંત વધી છે. વળી નફાકારકતા વધુ હોવાથી હરિફાઈ પણ વધી છે.

પ્રશ્નો :-

- (૧) કંપનીએ વેચાણ જાળવવા અને વધારવા કેવી વ્યૂહરચનાઓ અપનાવવી જોઈએ ?
- (૨) કંપનીએ વિજ્ઞાપનનાં કયાં 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**
(1) Give the definition of Salesmanship.
(2) Explain the meaning of prospective customer.
(3) State the sources of Salesman.
(4) What is meant by Dealer servicing salesman ?
(5) State the different media of print publicity.
(6) State the meaning of advertising programme.
- 2** What is buying motive ? Discuss main buying motive of customer. **12**

OR

- 2** Discuss about following customers and how will you deal with them as a salesman : **12**
(1) Silent customer
(2) Argumentative customer
(3) Ill-mannered customer.
- 3** Discuss the various systems of wages paid to the salesman. **12**

OR

- 3** (a) Explain the procedure for selecting of salesman. **6**
(b) Mention the functions of sales manager. **6**
- 4** What is meant by publicity ? State the advantages of publicity. **12**

OR

- 4** (a) Which points should be considered while selections of advertising media ? **6**
(b) What is meant by 'direct publicity' ? Explain various medias for direct publicity. **6**

- 5** Write short notes : (any **three**) **12**
- (1) Logical reasoning
 - (2) "RIDSAC" formula
 - (3) After sales services
 - (4) Function of advertising department
 - (5) Characteristics of advertising.

- 6** Surat Electronics Ltd. is producing and selling electrical appliances since last 20 years. Demand of these appliances is increasing constantly. Company has rich and upper middle class type customers. Company is conscious about product quality and have objective of maximum profit and prestige. Due to media the demand of products has increased as well as competition has increased due to high profit margin. **10**

Questions :

- (1) Which strategies should be adopted by company to increase and maintain sales ?
 - (2) Which media of advertisement should be used ? Why ?
Give your arguments.
-