



KA-2519

First Year B. Com. (Sem. I) Examination

October / November – 2012

Salesmanship & Publicity

Time : 3 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"/>
First Year B. Com. (Sem. 1)	<input type="text"/>
Name of the Subject :	<input type="text"/>
Salesmanship & Publicity	<input type="text"/>
Subject Code No. : 2 5 1 9	Section No. (1, 2,.....): 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) ખરીદ પ્રયોજન એટલે શું ?

(૨) શાંત ગ્રાહક એટલે શું ?

(૩) દેખાડ એટલે શું ?

(૪) સૂચન એટલે શું ?

(૫) “વિજ્ઞાપન એ બિન અંગત વેચાણ કળા છે.” સમજાવો.

(૬) વેચાણકળા અને વિજ્ઞાપન વચ્ચે સામ્યતા જણાવો.

૨ (અ) વેચાણકળાની ટીકાઓ જણાવો.

૮

(બ) જીવન વીમા પોલિસી અને વાર્શિંગ મશીનના વેચાણ વાર્તાલાપમાં તમે કયા વેચાણ મુદ્દાઓનો ઉપયોગ કરશો ?

૮

અથવા

- ૨ (અ) દલીલપોર ગ્રાહક અને પરદેશી ગ્રાહક વિશે સમજાવો. ૮
- (બ) વેચાણ પ્રક્રિયાના વિવિધ તબક્કાઓનું ટૂંકમાં વર્ણન કરો. ૮
- ૩ (અ) સંભવિત ગ્રાહકની મુલાકાત મેળવવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ જણાવો. ૮
- (બ) વેચાણ વાર્તાલાપના આકર્ષક પ્રારંભની વિવિધ રીતો ચર્ચો. ૮

અથવા

- ૩ (અ) વિજ્ઞાપન અને વેચાણકળા વચ્ચેનો તફાવત સ્પષ્ટ કરો. ૮
- (બ) વિજ્ઞાપનથી મધ્યસ્થ વેપારીઓને થતા લાભો વર્ણવો. ૮

- ૪ ટૂંકનોંધ લખો : (ગમે તે બે) ૧૬

- (૧) વાંધાઓના પ્રકાર
- (૨) પ્રયોગના તબક્કાઓ
- (૩) વિજ્ઞાપનના ગેરફાયદાઓ
- (૪) વિજ્ઞાપનનાં ઉદ્દેશો.

- ૫ કેસ સ્ટડી : ૧૦

રાજારામ પ્રા. લિ. વિવિધ પ્રકારના સેલફોનનું વેચાણ કરે છે. દિવસ દરમિયાન અનેક ગ્રાહકો સેલફોન (મોબાઈલ ફોન)ની ખરીદી કરવા માટે દુકાનમાં આવે છે. કેટલાક ગ્રાહકો ખૂબ ઉતાવળમાં હોય છે, કેટલાક શંકાશીલ વર્તન દાખવે છે, કેટલાક ખૂબ ઊંચી કિંમતના સેલફોન બતાવવા જણાવે છે, જ્યારે કેટલાકમાં આત્મવિશ્વાસનો અભાવ જોવા મળે છે.

પ્રશ્ન :

- (૧) દુકાનમાં કયા પ્રકારના ગ્રાહકો આવ્યા છે ?
- (૨) સેલ્સમેન તરીકે આ ગ્રાહકો સાથે કેવી રીતે વર્તશો ?

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) What is meant by buying motive ?
 - (2) What is meant by silent customer ?
 - (3) What is meant by display ?
 - (4) What is meant by suggestion ?
 - (5) "Advertisement is an indirect art of salesmanship".
- Explain.
 - (6) Discuss the similarities between salesmanship and advertisement.
- 2** (a) Explain the criticism of salesmanship. **8**
- (b) In order to sell life insurance policy and washing machine which are the points you would emphasis in your sales talk. **8**

OR

- 2** (a) Explain argumentative customer and foreign customer. **8**
- (b) Describe the various stages of sales process in short. **8**
- 3** (a) What are the different methods you would apply to contact the prospective customer. **8**
- (b) In the sales talk which are the initial attractive points you would express. **8**

OR

- 3** (a) Explain the difference between publicity and salesmanship. **8**
- (b) State the advantages of advertisements to the middlemen. **8**

- 4 Write short notes : (any two) 16
- (1) Types of objections
 - (2) Procedure for conducting a sales demonstration
 - (3) Disadvantages of advertisement
 - (4) Objectives of advertisement

- 5 Case study : 10
- Rajaram Pvt. Ltd. company is engaged in the sales of different kinds of cellular phones. During the day many types of customers keep visiting the shop to purchase the cellular phones. Some of the customers are in a hurry. Some of the customers are suspicious some of the customers insist for high priced cellular phones where as many of the customers lack self confidence.

Questions

- (1) What type of customers visit the shop?
- (2) If you are the salesman how will you deal with them?
