



K-2548

First Year B. Com. (Sem. - II) Examination
September/October - 2012
Salesmanship & Publicity - II

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. (SEM. - 2)

Name of the Subject :
SALESMANSHIP AND PUBLICITY - 2

Subject Code No. : 2 5 4 8 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 :

૧૨

- (૧) સેલ્સમેનની નિમણૂક કોણ કરે છે ?
- (૨) સેલ્સમેનનાં પ્રાપ્તિસ્થાનો જણાવો.
- (૩) સ્થાયી સેલ્સમેન એટલે શું ?
- (૪) પ્રત્યક્ષ વિજ્ઞાપન એટલે શું ?
- (૫) બાહ્ય વિજ્ઞાપનના વિવિધ માધ્યમો જણાવો.
- (૬) વિજ્ઞાપન કાર્યક્રમનો અર્થ સમજાવો.

૨ (અ) સેલ્સમેનની પસંદગીની વિધિ જણાવો.

૮

(બ) ઉત્પાદકના સેલ્સમેનના પ્રકારો સમજાવો.

૮

અથવા

૨ (અ) સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની પગાર અને કમિશન પ્રથા વિશે વિગતે ચર્ચા કરો.

૮

(બ) સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાથી થતા ફાયદા સમજાવો.

૮

- ૩ (અ) કાર્યક્ષમ વિજ્ઞાપન કાર્યક્રમની આવશ્યકતાઓ વિગતવાર જણાવો. ૮
 (બ) ઉપભોક્તાના વર્તનને અસર કરતાં પરિબલો પર ટૂંકમાં ચર્ચા કરો. ૮

અથવા

- ૩ (અ) “વર્તમાનપત્ર એ વિજ્ઞાપનનું ખૂબ જ પ્રચલિત માધ્યમ છે” - સમજાવો. ૮
 (બ) ટેલિવિઝન વિજ્ઞાપન અંગે નોંધ લખો. ૮

- ૪ ટૂંક નોંધ લખો : (ગમે તે બે) ૧૬
 (૧) વિજ્ઞાપન અને સામાજિક જવાબદારી
 (૨) વિજ્ઞાપન મેનેજરની ફરજો
 (૩) વાતાયન પ્રદર્શન કે બારી પ્રદર્શન
 (૪) સેક્સમેનની સત્તાઓ કે ફરજો

- ૫ કેસ સ્ટડી : ૧૦

બાલાજી ઈન્સ્ટન્ટ ફૂડ પ્રોડક્ટ પ્રા. લિ. જાહેરાતના બે માધ્યમો અ અને બ વચ્ચે પસંદગી કરવા પ્રયત્ન કરે છે. માધ્યમ અ ના ૫,૦૦,૦૦૦ વાચકો છે અને એક આખા પાનાની જાહેરાતનું મૂલ્ય રૂ. ૫૦૦૦૦ થાય છે. માધ્યમ બ ના ૭,૦૦,૦૦૦ વાચકો છે, અને એક આખા પાનાની જાહેરાતનું મૂલ્ય રૂ. ૭૦,૦૦૦ થાય છે.

ઉપરોક્ત બંને માધ્યમો પૈકી વૈજ્ઞાનિક સંચાલનના આધારે તમે કયું માધ્યમ પસંદ કરશો ? શા માટે ?

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) Who appoints a salesman ?
 (2) State the sources of salesman.
 (3) What is meant by counter salesman ?
 (4) What is meant by Direct publicity ?
 (5) State the different media of out door publicity.
 (6) Explain the meaning of advertising programme.

- 2 (a) Describe the procedure for selection of salesman. 8
(b) Explain the types of manufacturer's salesman. 8

OR

- 2 (a) Discuss in detail salary and commission method of remuneration to salesman. 8
(b) Explain the advantages in giving training to salesman. 8

- 3 (a) State in detail regarding foundation of effective publicity programme. 8
(b) Discuss the factors affecting consumer behaviour. 8

OR

- 3 (a) "Newspaper is an effective medium of advertisement" - Explain. 8
(b) Write a note on "Television publicity." 8

- 4 Write short notes : (any two) 16
(1) Advertising and social responsibility.
(2) Duties of the Advertising manager
(3) Window display.
(4) Power and duties of salesman.

- 5 Case Study : 10

Balaji Instant food product Pvt. Ltd. is trying to select between media A and B of advertisement. Medium A has 5,00,000 readers and advertising charges is Rs. 50,000 for a full page of advertisement. Medium B has 7,00,000 readers and advertising charges of is Rs. 70,000 for a full page of advertisement.

From the above mentioned two medias which will you prefer on the basis of scientific management ? Why ?