



RAN - 1808060101030001

RAN-1808060101030001/1808060401030001/1808060201030001

M.Com. (Sem. I) Examination November - 2023

Advertising and Sales Management - I

Time: 2 Hours ]

[ Total Marks: 50

સૂચના : / Instructions

(૧)

નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.  
Fill up strictly the details of signs on your answer book

Name of the Examination:

M.Com. (Sem. I)

Name of the Subject :

Advertising and Sales Management - I

Subject Code No.: 1808060101030001 /1808060401030001/1808060201030001

Seat No.:

Student's Signature

(૨) જમણી બાજુના આંકડા પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

પ્ર. ૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો.

(૧૦)

- (૧) ઓપીનીયન લીડર કોને કહેવાય?
- (૨) જાહેરાતની કોઈપણ ચાર નકારાત્મક અસરો જણાવો.
- (૩) વેચાણ સંચાલનના કોઈપણ ચાર કાર્યો જણાવો.
- (૪) વેચાણ આયોજનની યોજનાઓ જણાવો.
- (૫) વેચાણ વિભાગના કાર્યો જણાવો.

પ્ર. ૨ (અ) “જાહેરાત એ ગ્રાહક કલ્યાણનું શક્તિશાળી સાધન છે” વિધાન સમજાવો.

(૦૭)

(બ) જાહેરાતના માધ્યમ તરીકે બ્રાન્ડ, લોગો અને નીતિ સૂત્રની ચર્ચા કરો.

(૦૭)

અથવા

પ્ર. ૨ (અ) જાહેરાતના કોઈપણ બે પ્રકારોની ચર્ચા કરો.

(૦૭)

(બ) “જાહેરાત એ સામાજિક અનિષ્ટ છે” વિધાન સમજાવો.

(૦૭)

- પ્ર. ૩ (અ) વેચાણ આયોજના પ્રકારો વર્ણવો. (૦૭)  
(બ) વેચાણ કળાનું સ્વરૂપ સમજાવો. (૦૭)

**અથવા**

- પ્ર. ૩ (અ) વ્યક્તિગત વેચાણનું મહત્વ જણાવો. (૦૭)  
(બ) વેચાણ આયોજન એટલે શું? તેનું મહત્વ વર્ણવો. (૦૭)

- પ્ર. ૪ (અ) ટૂંક નોંધ લખો. (ગમે તે એક) (૦૬)  
(૧) આધુનિક ધંધામાં વિજ્ઞાપનની ભૂમિકાઓ  
(૨) વેચાણ આધારણ

- (બ) કેસ સ્ટડી. (૬)

સિગમા કેમિકલ્સ કંપની લિમિટેડ ઉચ્ચ ગુણવત્તાવાળી જંતુનાશકો દવાઓનું ઉત્પાદન અને વેચાણ કરવા માંગે છે. આ જંતુનાશક દવાઓની ઉત્પાદન પડતર પ્રતિ લિટર રૂ. 228 છે આ ક્ષેત્રમાં ગળા કાપવાની સ્પર્ધા છે. કૃષિ ક્ષેત્રમાં ઉપયોગી ઉચ્ચ ગુણવત્તાની જંતુનાશકની વેચાણ કિંમત લિટર રૂ. 250 રાખી શકાય એમ છે. સ્પર્ધકોની વેચાણ કિંમતને ધ્યાનમાં રાખીને કંપની તેના ઉત્પાદનોનો વ્યાપક ફેલાવો કરવા માંગે છે.

જાહેરાત માટે સંબંધિત કંપનીને ઉપયોગી એવા ત્રણ માધ્યમો સૂચવો અને તે પૈકી કોઈ એકની પસંદગી શા માટે કરો છે તેનાં વ્યાજબી કારણો આપો.

**ENGLISH VERSION**

**Instructions:**

- (1) Figures to the right indicate marks of the questions.

**Q. 1 Answer in brief: (10)**

- (1) Who is called an opinion leader?
- (2) State the any four negative effect of advertising.
- (3) State any four functions of sales management.
- (4) State the plans for sales planning.
- (5) State the functions of sales department.

- Q. 2 (A)** “Advertising is a powerful tool of consumer welfare” Explain the statement. (07)
- (B) Discuss brand, logo and slogan as advertising media. (07)

**OR**

- Q. 2 (A)** Discuss any two types of advertising. (07)
- (B) “Advertising is a social evil”. Explain the statement. (07)

- Q. 3 (A)** Describe the types of sales planning. (07)
- (B) Explain nature of salesmanship. (07)

**OR**

- Q. 3 (A)** State the importance of personal selling. (07)
- (B) What is sales planning? Explain its importance. (07)

- Q. 4 (A) Write short notes (any one)** (06)

- (1) Roles of Advertising in Modern Business
- (2) Sales forecasting

- (B) Case study:** (06)

Cigama Chemicals Company Ltd. wants to manufacture and sell high quality pesticides. The production of insecticide cost is Rs. 228 per Liter. Taking into consideration the competition in the market the selling price can be kept Rs. 250 per Liter. The company wants to spread its products widely considering the selling price of the competitors.

Suggest three media useful to the concerned company for advertising and give reasonable reasons why you prefer any one of them.