



RAN - 1908060102030001

**RAN-1908060102030001 / 1908060402030001 /
1908060202030001**

M.Com. (Sem. II) Examination October - 2023

Advertising and Sales Management - II

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. II)

Name of the Subject :

Advertising and Sales Management - II

Subject Code No.: 1908060102030001 / 1908060402030001 /
1908060202030001

Seat No.:

--	--	--	--	--	--

Student's Signature

- (૨) જમણી બાજુના આંકડા પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.
(૩) પ્રશ્ન-૧ ફરજિયાત છે.

પ્ર. ૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો.

૧૦

- (૧) વિજ્ઞાપન કોપીના ઘટકો જણાવો.
(૨) જાહેરાત અપીલ એટલે શું?
(૩) વેચાણ દળનું નેતૃત્વ એટલે શું?
(૪) સેલ્સમેન વેતન યોજનાના પ્રકારો જણાવો.
(૫) વેચાણ ખર્ચાઓ પર અંકુશ રાખવાની પદ્ધતિઓ જણાવો.

પ્ર. ૨ ટેલીવિઝન અને પ્રિન્ટ માધ્યમ વિજ્ઞાપન માટેની કોપી વિકાસની પ્રક્રિયા સમજાવો.

(૧૩)

અથવા

પ્ર. ૨ કૂપન પરત વિશ્લેષણ અને નિયંત્રિત પ્રયોગોની પદ્ધતિઓ સમજાવો.

(૧૩)

- પ્ર. ૩ વેચાણ દળને તાલીમ અને પ્રેરણા આપવાનું મહત્વ વર્ણવો. (૧૩)
અથવા
- પ્ર. ૩ વેચાણ અંકુશની પ્રક્રિયા સમજાવો. (૧૩)
- પ્ર. ૪ (અ) ટૂંક નોંધ લખો. (ગમે તે એક) (૦૭)
(૧) અપીલના પ્રકારો
(૨) વેચાણ પૃથ્થકરણ
- પ્ર. ૪ (બ) કેસસ્ટડી: (૦૭)
- અમર યુનિ લિવર કંપની ભારતમાં વર્ષોથી વિવિધ પ્રકારના સાબુનું ઉત્પાદન અને વેચાણ કરે છે. કંપનીએ કોરોના વાયરસના ફેલાવાને રોકવા માટે હાથ ધોવા માટે આપવામાં આવતા મહત્વને ધ્યાનમાં રાખીને, 'ઓકે લાઈફ બોય' સાબુની જાહેરાત વિવિધ માધ્યમોમાં આપવામાં આવેલ છે. તાજેતરમાં ગ્રાહકે એ.એસ.સી.આઈ (ASCI) ને 'ઓકે લાઈફ બોય' સાબુની હલકી ગુણવત્તા અસરકારકતાની બાબતે ફરિયાદ કરવામાં આવી છે અને કોરોના વાયરસના ફેલાવાને રોકવા માટે કંપની લોકોને જાહેરાત દ્વારા ખોટી રીતે ગેરમાર્ગે દોરે છે. આ કેસમાં જાહેરાતમાં અપનાવાતી ગેરરીતિઓને કઈ રીતે અંકુશમાં લઈ શકાય? તમારા મંતવ્યો જણાવો.

ENGLISH VERSION

Instructions:

- (1) Figures to the right indicate marks of the questions.
- (2) Q. No 1. is compulsory.

- Q.1 Answer in short. (10)
- (1) State the components of advertising copy
 - (2) What is advertisement appeal?
 - (3) What is sales force leadership?
 - (4) State the types of salesman compensation plans.
 - (5) State the methods of controlling selling expenses.
- Q.2 Explain the process of copy development for television and print media advertising. (13)
- OR**
- Q.2 Explain methods of coupon return analysis and controlled experiments. (13)

Q. 3 Describe the importance of training and motivating the sales force. **(13)**

OR

Q. 3 Explain the process of sales control. **(13)**

Q. 4 (a) Write a short note: (any one) **(07)**

(1) Types of Appeal

(2) Sales analysis

Q. 4 (b) Case Study: **(07)**

Amar Uni Liver Company has been manufacturing and selling various types of soaps in India for years. Keeping in view the importance given by the company to hand washing to prevent the spread of corona virus, the advertisement of 'OK Life Boy' soap has been given in various media. Recently a consumer has complained to ASCI regarding the low quality and effectiveness of 'OK Life Boy' soap and the company is misleading people through advertisements to prevent the spread of Corona Virus. How can the malpractices in advertising be curbed (controlled) in this case? State your views.

—————