

**2108002601030001**  
**EXAMINATION NOVEMBER 2024**  
**MASTER OF COMMERCE (EXTERNAL) PART – I**  
**ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT - LEVEL 3**

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks:100]

**Instructions:**

1. Fill up strictly the following details on your answer book
  - a. Name of the Examination: **MASTER OF COMMERCE (EXTERNAL) PART - I**
  - b. Name of the Subject: **ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT – LEVEL 3**
  - c. Subject Code No: **2108002601030001**
2. Sketch neat and labelled diagram wherever necessary.
3. Figures to the right indicate full marks of the question.
4. All questions are compulsory.

Seat No:

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

Student's Signature
---------------------

**English Version**

[Max. Marks 100]

**Q.1 Answer in Brief.**

**20**

- (1) What is ethics in Advertisement?
- (2) State the meaning of Malware?
- (3) State the meaning of Sales Management.
- (4) What is meant by Copy Testing?
- (5) What is Unfair Advertising Practices?
- (6) What is Advertising Budget?
- (7) State the limitations of Salesmanship.
- (8) What is Sales Quota?
- (9) State the Functions of Sales Department.
- (10) State the Importance of Training to Salesman.

**Q.2 Explain the Economic Effects of Advertisement with Limitations.**

**16**

**OR**

- (A) State the Advantages and Disadvantages of Magazine Advertisement.
- (B) Write a Short Note: Deceptive Advertising.

**8**

**8**

- Q.3** Explain the Pre-Testing Methods of Evaluating Advertising Effectiveness. **16**
- OR**
- (A) Give Difference between Salesmanship, Sales Management and Personal Selling. **8**
- (B) Explain the Principles for Determining Sales Organization. **8**
- Q.4** Explain the Types of Salesman Compensation Plans. **16**
- OR**
- (A) Explain the Process of Sales Planning. **8**
- (B) Explain the Characteristics of Salesmanship. **8**
- Q.5** What is Sales Volume Analysis? Explain the Basics of Sales Volume Analysis. **16**
- OR**
- (A) Explain: Advertising Standard Council of India. **8**
- (B) Explain: Types of Appeal. **8**
- Q.6** (A) Write Short Note: (Any One) **6**
- (1) DAGMAR Approach.
- (2) Analysis of Cost and Profitability.
- (B) CASE. **10**
- Mivaan Company Limited has entered in manufacturing and selling medicines. Company wants to select Medical Representative for all areas of India. Which qualities should be checked at the time of selection? Which methods of training should be selected? Why? Discuss.

\*\*\*\*\*

**Gujarati Version**

**[Max. Marks 100]**

- Q.1** ટૂંકમાં જવાબ આપો. **20**
1. વિજ્ઞાપનમાં નૈતિકતા એટલે શું?
  2. માલવેરનો અર્થ જણાવો.
  3. વેચાણ સંચાલનનો અર્થ જણાવો.
  4. કોપી ટેસ્ટિંગ એટલે શું?
  5. અયોગ્ય જાહેરાત વ્યવહાર એટલે શું?
  6. જાહેરાત બજેટ એટલે શું?
  7. વેચાણકળાની મર્યાદાઓ જણાવો.
  8. વેચાણ જથ્થો એટલે શું?

9. વેચાણ વિભાગના કાર્યો જણાવો.  
10. સેલ્સમેનને તાલીમનું મહત્વ જણાવો.

- Q.2** જાહેરાતની આર્થિક અસરો તેની ટીકા સહિત સમજાવો. 16
- અથવા**
- (અ): મેગેઝિન વિજ્ઞાપનના ફાયદાઓ અને ગેરફાયદાઓ જણાવો. 8  
(બ): ટૂંક નોંધ લખો: ભ્રામક જાહેરાત. 8
- Q.3** જાહેરાતની અસરકારકતાનું મૂલ્યાંકન કરવાની પ્રિ-ટેસ્ટિંગ પદ્ધતિઓ સમજાવો. 16
- અથવા**
- (અ): વેચાણકળા, વેચાણ સંચાલન અને વ્યક્તિગત વેચાણ વચ્ચેનો તફાવત આપો. 8  
(બ): વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની રચના માટેના સિદ્ધાંતો સમજાવો. 8
- Q.4** સેલ્સમેન વેતન યોજનાના પ્રકારો સમજાવો. 16
- અથવા**
- (અ): વેચાણ આયોજનની પ્રક્રિયા સમજાવો. 8  
(બ): વેચાણકળાની લાક્ષણિકતાઓ સમજાવો. 8
- Q.5** વેચાણ જથ્થાનું વિશ્લેષણ એટલે શું? વેચાણ જથ્થા વિશ્લેષણના આધારો સમજાવો. 16
- અથવા**
- (અ): સમજાવો: એડવર્ટાઇઝિંગ સ્ટાન્ડર્ડ કાઉન્સિલ ઓફ ઇન્ડિયા. 8  
(બ): સમજાવો: અપીલના પ્રકારો. 8
- Q.6** (અ): ટૂંક નોંધ લખો (ગમે તે એક) 6
- (1) DAGMAR અભિગમ.  
(2) પડતર અને નફાકારકતાનું વિશ્લેષણ.
- (બ): કેસ 10  
મિવાન કંપની લિમિટેડે દવા બનાવવા અને વેચવાના ક્ષેત્રમાં પ્રવેશ કર્યો છે, કંપની ભારતના તમામ વિસ્તારો માટે મેડિકલ રિપ્રેઝન્ટેટીવ પસંદ કરવા માંગે છે. પસંદગી કરતી વખતે કયા ગુણો તપાસવા જોઈએ? તાલીમની કઈ પદ્ધતિઓ પસંદ કરવી જોઈએ? કેમ? ચર્ચો.

\*\*\*\*\*END\*\*\*\*\*