

**2408000602060006**  
**EXAMINATION FEBRUARY-MARCH 2024**  
**BACHELOR OF COMMERCE (SECOND SEMESTER) (NEP)**  
**SEC - SALESMANSHIP AND PUBLICITY - LEVEL 6**

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks: 25]

**Instructions:**

1. Fill up strictly the following details on your answer book

- a. Name of the Examination: **BACHELOR OF COMMERCE (SECOND SEMESTER) (NEP)**
- b. Name of the Subject: **SEC - SALESMANSHIP AND PUBLICITY - LEVEL 6**
- c. Subject Code No: **2408000602060006**

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

**Q.1** ટૂંકા જવાબો પ્રશ્નો (કોઈપણ 5)

**10**

**Short Answers Questions (Any 5)**

1. પ્રવાસી સેલ્સમેન એટલે શું ?

What is meant by travelling salesman?

2. પ્રણાલિકાગત સેલ્સમેન એટલે શું ?

What is meant by Dealer servicing salesman?

3. ટેલિવિઝન વિજ્ઞાપનની મર્યાદાઓ જણાવો.

State the limitations of television publicity.

4. વિજ્ઞાપન કાર્યક્રમનો અર્થ સમજાવો.

Explain the meaning of publicity programme.

5. પ્રત્યક્ષ વિજ્ઞાપન એટલે શું?

What is meant by direct publicity?

6. સેલ્સમેન સંભવિત ગ્રાહકની શોધ કઈ રીતે કરશે?

How does a Salesman find out a prospective customer?

7. ઈન્ટરનેટ વિજ્ઞાપનના લાભો જણાવો (કોઈ પણ ચાર)

State the advantages of advertisement on internet. (any four)

Q.2 A. સેલ્સમેનની પસંદગીની વિધિ વર્ણવો. 8

Describe the procedure for selection of salesman.

B. સેલ્સમેનને મહેનતાણું આપવાની પગાર અને કમિશન પદ્ધતિના ફાયદા અને મર્યાદાઓ જણાવો. 7

State the advantages and disadvantages of salary and commission method of remuneration to salesman.

અથવા

OR

A. વિજ્ઞાપનના માધ્યમોની પસંદગી કરતી વખતે કયા મુદ્દા ધ્યાનમાં રાખશો? 10

Which point should be considered while selections of advertising media?

B. Case Study 5

ક્રોમા પ્રા. લિ. વિવિધ પ્રકારના TV નું વેચાણ કરે છે. દિવસ દરમિયાન અનેક ગ્રાહકો TV ની ખરીદી કરવા માટે દુકાનમાં આવે છે. કેટલાક ગ્રાહકો ખૂબ ઉતાવળમાં હોય છે, કેટલાક શંકાશીલ વર્તન દાખવે છે, કેટલાક ખૂબ ઊંચી કિંમતના TV બતાવવા જણાવે છે, જ્યારે કેટલાકમાં આત્મ-વિશ્વાસનો અભાવ જોવા મળે છે.

Croma Pvt. Ltd. Company is engaged in the Sales of different kinds of television. During the day many types of customers keep visiting the shop to purchase the Television. Some of the customers are in a hurry. Some of the customers are suspicious, some of the customers insist for high priced Television, where as many of the customers lack self-confidence.

(ઉપરોક્ત કેસના આધારે નીચેના પ્રશ્નનો જવાબ આપો)

**Answer the following question based on the above case**

દુકાનમાં કયા પ્રકારના ગ્રાહકો આવ્યા છે?

What types of customers visit the shop?

\*\*\*\*\*