

**2108002601030001 / 2108001201030002 /
2108001301030002 / 2108001401030002
EXAMINATION FEBRUARY-MARCH 2024
MASTER OF COMMERCE (EXTERNAL) PART - I
ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT**

[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**
 - c. Subject Code No : **2108002601030001 / 2108001201030002 / 2108001301030002 / 2108001401030002**
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 ટૂંકમાં જવાબ આપો.

20

Answer in Brief.

- 1) જાહેરાતની કોઈ પણ ચાર નકારાત્મક અસરો જણાવો.
State any Four Negative Effects of Advertising.
- 2) માલવેર જાહેરાત એટલે શું?
What is Malware Advertisement?
- 3) વેચાણ સંચાલનની વ્યાખ્યા આપો.
Define Sales Management.
- 4) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રનો અર્થ આપો.
Give the Meaning of Sales Organization.
- 5) કોપી એટલે શું?
What is Copy?

- 6) ASCI નું પુર્ણ સ્વરૂપ આપો.
Give the Full Form of ASCI.
- 7) સેલ્સમેન વેતન યોજનાના હેતુઓ જણાવો.
State the Objectives of the Salesman Compensation Plans.
- 8) વેચાણ જથ્થાના પ્રકારો જણાવો.
State the Types of Sales Volume.
- 9) જાહેરાતના ચાર લક્ષણો જણાવો.
State any Four Characteristics of Advertisement.
- 10) અયોગ્ય જાહેરાત પ્રેક્ટિસના બે ઉદાહરણો આપો.
Give Two Examples of Unfair Advertising Practices.

Q.2 જાહેરાતની સામાજિક અસરો વર્ણવો. **16**
Describe the Social Effects of Advertising.

અથવા
OR

- A) વર્તમાનપત્ર દ્વારા જાહેરાતના ફાયદા અને ગેરફાયદા સમજાવો. **8**
Explain the Advantages and Disadvantages of Advertisement by Newspaper.
- B) સમજાવો: પેકેજિંગ અને લેબલિંગ. **8**
Explain: Packaging and Labeling.

Q.3 વેચાણદળનું કદ નક્કી કરવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો. **16**
Explain the Methods of Determining the Size of the Sales Force.

અથવા
OR

- A) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની રચનાની પ્રક્રિયા સમજાવો. **8**
Explain the Process of Setting up a Sales Organization.
- B) વેચાણ આયોજનનું મહત્વ સમજાવો. **8**
Explain the Importance of Sales Planning.

Q.4 વિજ્ઞાપન અસરકારકતા માપનની પોસ્ટ-ટેસ્ટિંગ પદ્ધતિ સમજાવો. **16**
Explain Post-Testing Methods of Measuring Advertising Effectiveness.

અથવા
OR

A) જાહેરાત અપીલ એટલે શું? તેના વિવિધ પ્રકારો સમજાવો. **8**
What is Advertising Appeal? Explain Different Types of Appeals.

B) પ્રિન્ટ મીડીયા માટે કોપી વિકાસના તબક્કા સમજાવો. **8**
Explain the Stages of Copy Development for Print Media.

Q.5 A) વેચાણદળ માટેની બઢતીની નીતિઓ સમજાવો. **8**
Explain the Promotion Policies for Sales Force.

B) સેલ્સમેન માટે વળતર યોજના તરીકે નિશ્ચિત પગારનું મૂલ્યાંકન કરો. **8**
Evaluate Fixed Salary as a Compensation Plan For Salesman.

અથવા
OR

A) પેદાશવાર વેચાણ વિશ્લેષણ સમજાવો. **8**
Explain Product Sales Analysis.

B) વિસ્તારદીઠ વેચાણ વિશ્લેષણ સમજાવો. **8**
Explain Analysis of Sales by Territories.

Q.6 A) ટૂંક નોંધ લખો (ગમે તે એક) **6**
Write Short Note: (Any One)

1) વિજ્ઞાપન બજારક્રિયાનું એક ઓજાર.
Advertising as a Tool of Marketing.

2) જાહેરાતમાં નીતિમતા.
Ethics in Advertising.

મિવાન ઇલેક્ટ્રોનિક કંપની છેલ્લા ૫ વર્ષથી અમદાવાદમાં સોલાર ઇલેક્ટ્રિક પેનલનું ઉત્પાદન અને વેચાણ કરે છે. આ કંપનીએ ભારતના જુદા-જુદા વિસ્તારો માટે ૧૦૦ સેલ્સમેનને પસંદ કર્યા છે. હવે કંપની સેલ્સમેનને તાલીમ આપવા માંગે છે. સેલ્સમેનને તાલીમ આપવા માટે તમે કઈ પદ્ધતિઓ પસંદ કરશો? શા માટે? તમારા અભિપ્રાયો આપો.

CASE.

Mivaan Electronic Company Has Been Manufacturing and Selling a Solar Electric Panel in Ahmedabad since Last Five Years. This Company has Selected 100 Salesmen for Different Areas of India. Now the Company Wants to Give Training to the Salesman. Which Methods of Training You Should Select for the Salesman? Why? Give Your Opinions.
