

**1808060101030001 / 1808060401030001 /**  
**1808060201030001**  
**EXAMINATION FEBRUARY-MARCH 2024**  
**MASTER OF COMMERCE (FIRST SEMESTER)**  
**(FINANCIAL & MANAGEMENT ACCOUNTING)**  
**ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT - I**

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks: 50]

**Instructions:**

1. Fill up strictly the following details on your answer book
  - a. Name of the Examination : **MASTER OF COMMERCE (FINANCIAL & MANAGEMENT ACCOUNTING)(FIRST SEMESTER)**
  - b. Name of the Subject : **ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT - I**
  - c. Subject Code No : **1808060101030001 / 1808060401030001 / 1808060201030001**
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.**

**10**

**Answer in brief:**

(૧) બિન-માધ્યમ વિજ્ઞાપન એટલે શું?

What is non-media advertisement?

(૨) જાહેરાત માધ્યમ વાહનની પસંદગીને અસર કરતા પરિબલો કયા છે?

Which are the factors affecting the selection of media vehicle?

(૩) વેચાણકર્તાની સફળતાના ગુણો જણાવો.

State the successful qualities of salesmanship

(૪) વેચાણ આધારણ એટલે શું?

What is sales forecasting?

(૫) જાહેરાતનું સ્વરૂપ જણાવો.

State the nature of the advertising.

- Q.2** (અ) વિજ્ઞાપનની નુકસાનકારક સામાજિક અસરો જણાવો. 7  
State the harmful social effects of advertising.
- (બ) વાયુ પ્રસારણના માધ્યમો સમજાવો. 7  
Explain the broadcasting media of advertising.

અથવા

OR

- (અ) વિજ્ઞાપનના અસરકારક અને વ્યવહારું હેતુઓ જણાવો. 7  
State the effective and practical purposes of advertising.
- (બ) ઇન્ટરનેટ જાહેરાતના ગેરફાયદાઓ સમજાવો. 7  
Explain the disadvantages of internet advertisement.

- Q.3** (અ) વેચાણ કળાનું મહત્વ જણાવો. 7  
State the importance of salesmanship.
- (બ) વેચાણ આયોજનની પ્રક્રિયા સમજાવો. 7  
Explain the process of the sales planning.

અથવા

OR

- (અ) વ્યક્તિગત વેચાણની લાક્ષણિકતાઓ જણાવો. 7  
State the characteristics of personal selling.
- (બ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની રચનાની પ્રક્રિયા સમજાવો. 7  
Explain the process of setting of sales organisation.

- Q.4** (અ) ટૂંક નોંધ લખો (ગમે તે એક) 6  
**Write short notes (any one)**

- (૧) ઘર બહાર વિજ્ઞાપનના માધ્યમો  
Media of outdoor advertising
- (૨) વેચાણ સંચાલનનાં હેતુઓ  
Objectives of sales management

(બ) કેસ સ્ટડી:

6

**Case study:**

જશ લિમિટેડ છેલ્લા ૧૦ વર્ષથી સૌંદર્ય પ્રસાધનોનું ઉત્પાદન અને વેચાણ સમગ્ર દેશમાં કરે છે. તેનો બજાર હિસ્સો ૭૦% છે. બજારમાં હવે તીવ્ર સ્પર્ધા થાય છે. તાજેતરના સમયમાં કંપનીએ કયા માધ્યમનો ઉપયોગ કરવો જોઈએ? શા માટે?

Jash Ltd. produce and sales cosmetic products in whole nation since last 10 years. Its market share is 70%. Now there is keen competition in the market. Which advertising media should be used by the company in recent time? Why?

\*\*\*\*\*