

1908060102030001 / 1908060402030001 / 1908060202030001
EXAMINATION FEBRUARY-MARCH 2024
MASTER OF COMMERCE (SECOND SEMESTER)
ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT – II - LEVEL 3

[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 (SECOND SEMESTER)**

b. Name of the Subject: **ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT – II - LEVEL 3**

c. Subject Code No: **1908060102030001 / 1908060402030001 / 1908060202030001**

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.
Answer in short.

10

- (1) અજોડ વેચાણ પ્રસ્તાવ એટલે શું?
What is unique selling proposition?
- (2) પ્રભાવ કસોટી એટલે શું?
What is impact test?
- (3) સેલ્સમેન અહેવાલનાં પ્રકારો જણાવો.
State the types of salesman report.
- (4) માર્કિંગ પધ્ધતિનો ખ્યાલ જણાવો.
Explain the concept of marking system
- (5) વેચાણ સંચાલન અન્વેષણ એટલે શું?
What is sales management audit?

Q.2 (અ) સ્માર્ટ મોબાઇલ ફોનની વિજ્ઞાપનની કોપી તૈયાર કરો. 7
Prepare advertisement copy of smart mobile phone.

(બ) એ.એસ.સી.આઈ (ASCI)ની ભુમિકા સમજાવો. 7
Explain the role of ASCI.

અથવા
OR

(અ) નિયંત્રણ ક્ષેત્રીય પ્રયોગની પદ્ધતિ સમજાવો. 7
Explain the method of control field experiment.

(બ) પ્રિન્ટ મીડિયા વિજ્ઞાપન કોપીની પ્રક્રિયા વર્ણવો. 7
Describe the process of print media advertising copy

Q.3 (અ) સેલ્સમેનોની નિમણૂંક માટેની શરતો સમજાવો. 7
Explain the conditions for appointment of salesmen

(બ) વેચાણ ખર્ચાઓ પર અંકુશ રાખવાની પદ્ધતિઓ વર્ણવો. 7
Describe the methods of controlling selling expenses

અથવા
OR

(અ) સેલ્સમેનને વેતનની યોજનાને અસર કરતાં પરિબલો સમજાવો. 7
Explain the factors affecting the salesman compensation plans.

(બ) વેચાણ દળની કામગીરીની અગત્યતા વર્ણવો. 7
Describe the importance of sales force performance

Q.4 (અ) ટૂંક નોંધ લખો: (ગમે તે એક) 6
Write a short note on: (Any one)

(1) વિજ્ઞાપન સંદેશાનું માળખું
Structure of advertising message

(2) પ્રવૃત્તિ ખર્ચનું વિશ્લેષણ
Activity cost analysis

(બ) કેસ સ્ટડી:

Case Study:

અનુપમા ઇલેક્ટ્રોનિક કંપની છેલ્લા પાંચ વર્ષથી સુરતમાં સ્માર્ટ ટીવી (Smart TV),એલઈડી (LED TV), & 4K TV (4k ટીવી4) નું ઉત્પાદન અને વેચાણ કરે છે. આ કંપની ભારતના તમામ વિસ્તારો માટે ૧૦૦ સેલ્સમેનને પસંદ કર્યા છે. હવે કંપની સેલ્સમેનને તાલીમ આપવા માંગે છે. સેલ્સમેનને તાલીમ આપવા માટે તમે કઈ પધ્ધતિઓ પસંદ કરશો ? શા માટે ? તમારા અભિપ્રાયો આપો.

Anupama Electronic Company has been manufacturing and selling Smart TV, LED TV, & 4K TV in Surat for the last five years. This company has selected 100 salesmen for all regions of India. Now the company wants to train salesmen. Which techniques of training you should be selected to salesmen? Why? Give yours opinions.
