



RAN-1808060101030001

M.Com. (Sem. - I) Examination November - 2025
Advertising and Sales Management-I (Paper - 103)

Time: 2 Hours]

[Total Marks: 50

સૂચના : / Instructions

- (1) ઉપરોક્ત દર્શાવેલ વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fill up strictly the above details on your answer book
- (2) જમણી બાજુના આંકડા પ્રશ્નના પૂર્ણ ગુણ દર્શાવે છે.
Figures to the right indicate marks of the questions.

Seat No.:

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

Student's Signature

પ્ર.1. ટૂંકમાં જવાબ આપો.

(10)

- (1) સેલ્સમેન અહેવાલમાં કઈ વિગતોનો સમાવેશ થાય છે?
- (2) વેચાણ બજેટના હેતુઓ કયા છે?
- (3) વિજ્ઞાપન ઉપભોક્તાનું કલ્યાણ કઈ રીતે કરે છે ?
- (4) પેકેજિંગ અને લેબલિંગથી ઉત્પાદકને થતા ફાયદાઓ જણાવો.
- (5) વેચાણ સંચાલનના કોઈપણ ચાર હેતુઓ જણાવો.

પ્ર.2 (અ) વેચાણ સંચાલન અને વેચાણકળાં વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો.

(07)

(બ) વેચાણ આયોજનની પ્રક્રિયા સમજાવો.

(07)

અથવા

પ્ર.2. (અ) વેચાણકળાની પદ્ધતિઓ વર્ણવો.

(07)

(બ) વેચાણ આધારણનાં ફાયદાઓ સમજાવો.

(07)

પ્ર.3. (અ) વિજ્ઞાપનના અસરકારક હેતુઓ વર્ણવો.

(07)

(બ) જાહેરાતના કોઈપણ બે પ્રકારો સમજાવો.

(07)

અથવા

પ્ર.3. (અ) જાહેરાતના માધ્યમ તરીકે ઇન્ટરનેટની ચર્ચા કરો.

(07)

(બ) જાહેરાતની સામાજિક અસરો વર્ણવો.

(07)

પ્ર.4. (અ) ટૂંક નોંધ લખો : (ગમે તે એક)

(06)

(1) વિજ્ઞાપનની ભૂમિકાઓ

(2) વેચાણ કળાની મર્યાદાઓ

પ્ર.4. (બ) કેસ સ્ટડી :

(06)

સુરજ લિમિટેડ સુરતમાં છેલ્લા 10 વર્ષથી વિવિધ પ્રકારના ઘડિયાળોના ત્રણ શો રૂમ ધરાવે છે. દર વર્ષે તેનું વેચાણ 10% વધે છે, પરંતુ છેલ્લા બે વર્ષથી વેચાણ સ્થિર થઈ ગયું છે. જાહેરાત અધિકારી તરીકે તમે કયા પ્રકારના જાહેરાતના માધ્યમો પસંદ કરશો? શા માટે?

ENGLISH VERSION

- Q.1. Answer in brief: (10)**
- (1) What details are included in a salesman report?
 - (2) What are the objectives of a sales budget?
 - (3) How does advertising welfare the consumer?
 - (4) State the benefits of packaging and labelling to the manufacturer.
 - (5) State any four objectives of sales management.
- Q.2. (A) Explain the difference between sales management and salesmanship. (07)**
(B) Explain the process of the sales planning. (07)
- OR**
- Q.2. (A) Describe the techniques of salesmanship. (07)**
(B) Explain the advantages of a sales forecasting. (07)
- Q.3. (A) Describe the effective purposes of advertising. (07)**
(B) Explain the any two types of advertising (07)
- OR**
- Q.3. (A) Discuss the internet as media of advertisement. (07)**
(B) Describe the social effects of advertisement. (07)
- Q.4. (A) Write a short notes: (Any one) (06)**
- (1) Roles of the advertising.
 - (2) Limitations of salesmanship.
- (B) Case Study: (06)**
- Suraj Limited has been operating three showrooms of various types of watches in Surat for the last 10 years. Its sales increase by 10% every year, but sales have stagnated for the last two years. As an advertising officer, what type of advertising media would you choose? Why?
-