

RAN-2108002201070012

F.Y.B.Com. (External) Examination March - 2026 Salesmanship And Publicity

Time: 3 Hours]

[Total Marks: 100

સૂચના : / Instructions

- (1) ઉપરોક્ત દર્શાવેલ વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fill up strictly the above details on your answer book.

Seat No.:

Student's Signature

પ્ર. 1. નીચેના પ્રશ્નોના સંક્ષિપ્ત જવાબ આપો :

20

- વેચાણકળા અને જાહેરાત વચ્ચેનો તફાવત લખો.
- વિજ્ઞાપન બજેટ એટલે શું?
- ખરીદાશ્ય એટલે શું?
- સંભવિત ગ્રાહકના તપાસના પાંચ સાધનો લખો.
- રેડિયો જાહેરાતના ફાયદા લખો.
- વાંધોની વ્યાખ્યા આપો.
- જાહેરાત ડિઝાઇન એટલે શું?
- ઈન્ટરનેટની જાહેરાતનો અર્થ લખો.
- પ્રચારની વ્યાખ્યા આપો.
- સેલ્સમેનની કોઈપણ પાંચ સત્તા લખો.

પ્ર. 2. વેચાણકલા દ્વારા વિવિધ પક્ષોને થતા લાભ વર્ણવો.

16

અથવા

પ્ર. 2. વસ્તુના વેચાણ માટે ઉપયોગી એવા વેચાણ મુદ્દાના પ્રકાર સમજાવો.

પ્ર. 3. સંભવિત ગ્રાહકનું ધ્યાન આકર્ષિત કરવાની રીતો વર્ણવો.

16

અથવા

પ્ર. 3. વાંધાઓના પ્રકારો અને તેમને સંભાળવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો.

પ્ર. 4. સારા સેલ્સમેનની પસંદગી માટે ભરતીના તબક્કા સમજાવો.

16

અથવા

પ્ર. 4. જાહેરાતના હેતુઓ તથા લક્ષણો વિશે વિસ્તૃત માહિતી આપો.

પ્ર. 5. બાહ્ય વિજ્ઞાપનના ઉદાહરણ આપી તેના જુદા જુદા પ્રકાર સમજાવો.

16

અથવા

પ્ર. 5. જાહેરાતના માધ્યમો અને માધ્યમ પસંદગી પર અસર કરતી બાબતો સમજાવો.

પ્ર. 6. જાહેરાતની સામાજિક જવાબદારીઓ સમજાવો.

16

અથવા

પ્ર. 6.(અ) ટૂંકનોંધ લખો (કોઈપણ બે)

08

1. વર્તમાનપત્ર જાહેરાતની મર્યાદાઓ
2. જાહેરાત એજન્સી
3. સેલ્સમેનની તાલીમ
4. જાહેરાતમાં આધુનિક પ્રવૃત્તિઓ

(બ) કેસ સ્ટડી :

08

અંજલિ એક વસ્ત્ર ઉત્પાદન કંપનીના માર્કેટિંગ વડા છે. જે રાજ્યભરમાં રિટેલ આઉટલેટ્સ મારફતે ઉત્પાદનોનું વેચાણ કરે છે. વધતી સ્પર્ધાના કારણે કંપનીના વેચાણમાં ઘટાડો થઈ રહ્યો છે. અંજલિ માને છે કે વેચાણ વધારવા માટે સેલ્સમેનોની કાર્યક્ષમતામાં સુધારો કરવો અત્યંત જરૂરી છે. તેથી તે વેચાણ દળની પસંદગી, તાલીમ અને વેતન પ્રણાલીનું સમીક્ષણ કરે છે. તે વેચાણ કૌશલ્ય, ઉત્પાદન જ્ઞાન અને ગ્રાહક સંભાળવાની પદ્ધતિઓમાં સુધારો કરવા માટે સુવ્યવસ્થિત તાલીમ કાર્યક્રમો અમલમાં મૂકવાનું વિચારે છે. સેલ્સમેનોને પ્રોત્સાહિત કરવા માટે વેતન યોજનામાં પણ બદલાવ કરવા માંગે છે.

પશ્ચો :

1. વેચાણ કાર્યક્ષમતા સુધારવા માટે કયા પ્રકારની તાલીમ અને કયા પ્રકારની વેતન પદ્ધતિ વધારે લાભદાયી રહેશે, કારણ સાથે જણાવો.

ENGLISH VERSION

Q. 1 Answer the following questions briefly:

20

1. Write the difference between Salesmanship and Advertising.
2. What is an Advertising Budget?
3. What is meant by Buying motive?
4. Write five methods of finding a prospective customer.
5. Write the advantages of Radio Advertising.
6. Define Objection.
7. What is meant by Advertisement Design?
8. Write the meaning of Internet Advertising.
9. Define Publicity.
10. Write any five powers of a Salesman.

Q. 2. Describe the benefits of Salesmanship to various parties.

16

OR

Explain the types of selling points useful for selling a product.

Q. 3. Describe the methods of attracting the attention of a prospective customer.

16

OR

Explain the types of objections and the methods of handling them.

Q. 4. Explain the stages of recruitment for selecting a good salesman.

16

OR

Q. 4. Give detailed information about the objectives and features of advertising.

Q. 5. Give examples of outdoor advertising and explain its different types.

16

OR

Q. 5. Explain the media of advertising and the factors affecting the selection of media.

Q.6 Explain the social responsibilities of advertising.

16

OR

Q. 6.(A) Write short notes (any two):

08

1. Limitations of Newspaper Advertising
2. Advertising Agency
3. Training of Salesmen
4. Modern Trends in Advertising

(B) Case Study:

08

Anjali is the Marketing Head of a garment manufacturing company that sells its products across the state through retail outlets. Due to increasing competition, the company's sales are declining. Anjali believes that improving the efficiency of salesmen is very important to increase sales. Therefore, she reviews the selection, training, and compensation system of the sales force.

She thinks to well-structured training programs to improve selling skills, product knowledge, and customer handling techniques. To motivate the salesmen, a combination of salary and commission should introduced in the compensation plan.

Questions:

1. Which type of training and which type of remuneration method would be more beneficial for improving sales efficiency? Explain with reasons.
