

RAN-1808060101030001

M.Com. (Semester-I) Examination April - 2026 Advertising and Sales Management-I

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 ગુણ દર્શાવે છે.
Figures to the right indicate marks of the questions.

Seat No.:

Student's Signature

પ્ર-1. ટૂંકમાં જવાબ આપો.

10

- 1) વેચાણકર્તાની સફળતાનાં ગુણો જણાવો.
- 2) કૃષિ ઉત્પાદનની વૃદ્ધિ પરની જાહેરાતની અસરો જણાવો.
- 3) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની મહત્વતા શું છે ?
- 4) જાહેરાત માધ્યમ વાહનની પસંદગીને અસર કરતા પરિબળો કયા છે?
- 5) જાહેરાત ખર્ચની ફાળવણીના આધારો જણાવો.

પ્ર-2. અ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની રચનાની પ્રક્રિયા સમજાવો.

07

બ) વેચાણ કળા એટલે શું? તેનું મહત્વ સમજાવો.

07

અથવા

પ્ર-2. અ) વેચાણ સંચાલન એટલે શું? વેચાણ સંચાલનનાં કોઈપણ બે કાર્યો સમજાવો.

07

બ) વેચાણ આયોજનના પ્રકારો સમજાવો.

07

અથવા

પ્ર-3. અ) વિજ્ઞાપનના અસરકારક અને વ્યવહારું હેતુઓ સમજાવો.

07

બ) મેગિઝન વિજ્ઞાપનના ફાયદાઓ અને ગેરફાયદાઓ વર્ણવો.

07

અથવા

પ્ર-3. અ) “જાહેરાત એક સામાજિક અનિષ્ટ છે”. આ વિધાનની ટીકાત્મક ચર્ચા કરો.

07

બ) બિન-માધ્યમ જાહેરાતનાં કોઈપણ બે પ્રકારો ટૂંકમાં સમજાવો.

07

પ્ર-4. અ) ટૂંક નોંધ લખો. (ગમે તે એક)

06

- 1) જાહેરાતમાં રેવન્યુ મોડેલ પ્રાઈવસી.

(Revenue Model Privacy in Advertising)

- 2) વ્યક્તિગત વેચાણ અને વેચાણ કળા વચ્ચેનો તફાવત.

પ્ર-4. બ) કેસ સ્ટડી :-

06

વિરાટ લિમિટેડ છેલ્લા 20 વર્ષથી સૌંદર્ય પ્રસાધનનાં ઉદ્યોગમાં છે. આ ઉદ્યોગમાં ઘણા રાષ્ટ્રીય અને સ્થાનિક એકમો પ્રવેશી રહ્યા છે. હવે વિરાટ લિમિટેડ છેલ્લા પાંચ વર્ષથી હરીફાઈનો સામનો કરી રહી છે. જેથી નફો અને વેચાણનો હિસ્સો પણ છેલ્લા પાંચ વર્ષથી નીચો જઈ રહ્યો છે.

તમે આ કંપનીના બજાર અધિકારી તરીકે નફો અને વેચાણનો હિસ્સો વધારવા માટે કયા પ્રકારના માધ્યમો અને વિકલ્પો પસંદ કરશો? શા માટે?

ENGLISH VERSION

Q-1. Answer in brief :-

10

- 1) State the successful qualities of salesmanship.
- 2) State the effects of growth in agriculture on production of advertising.
- 3) What is an important sales organisation?
- 4) Which are the factors affecting the selection of media vehicle?
- 5) State the bases of allocation of advertising budget.

Q-2. A) Explain the process of setting of sales organization.

07

B) What is salesmanship? Explain its importance.

07

OR

Q-2. A) What is sales management? Explain any two functions of sales management.

07

B) Explain the types of the Sales Planning.

07

Q-3. A) Explain the effective and practical purposes of advertising.

07

B) Describe the advantages and disadvantages of the magazine advertising.

07

OR

Q-3. A) "Advertising is a social evil" Discuss this statement critically.

07

B) Briefly explain any two types of non-media advertising.

07

Q-4. A) Write a short notes:- (Any one)

06

1) Revenue Model Privacy in advertising

2) The difference between personal selling and salesmanship

B) Case Study :-

06

Virat Limited is in the cosmetics industry for the last 20 years. Lately many national and local units are entering this industry. Now Virat Limited is facing competition for the last five years. So the profit and sales share is also going down for the last five years.

As the marketing officer of this company, what kind of means and options will you choose to increase the profit and sales share? Why?