http://www.howtoexam.com

* S - 2 5 8 4 / 9 0 0 *

S-2584

M. Com. - I Examination

March/April – 2011

Advertising & Sales Management

Time : Hours] [Total Marks : **70**

સૂચના :

(૧)

નીચે દર્શાવેલ ☛ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
Fillup strictly the details of ☛ signs on your answer book.

Name of the Examination :
☛ **M. Com. - 1**

Name of the Subject :
☛ **Advertising & Sales Management**

☛ Subject Code No. : **2 5 8 4** ☛ Section No. (1, 2,.....) : **Nil**

Seat No. :

Student's Signature

(૨) જમણી બાજુના અંક પ્રશ્નના પૂરા ગુણ દર્શાવે છે.

૧ નીચેના પ્રશ્નોનાં ટૂંકમાં જવાબ લખો : **૧૪**

(૧) જાહેરાતના લક્ષણો જણાવો.

(૨) વિજ્ઞાપનની વ્યાપાર ચક્રો પર અસરો જણાવો.

(૩) જાહેરાત ખર્ચ અંદાજવાની 'ધ્યેય અને કાર્ય પદ્ધતિ'ની પ્રક્રિયાના તબક્કાઓ જણાવો.

(૪) નીતિસૂત્રનો જાહેરાતમાં ફાળો જણાવો.

(૫) સૅલ્સમેનના કાર્યો જણાવો.

(૬) વેચાણ ક્વોટાની મર્યાદા જણાવો.

(૭) વેચાણ આયોજનના પ્રકારો જણાવો.

૨ 'જાહેરાતએ બિન આમંત્રિત અને બિન આવકારદાયક મહેમાન છે'. આ વિધાનની જાહેરાતની સામાજિક અસરોના સંદર્ભમાં ચર્ચા કરો. **૧૫**

અથવા

૨ વિજ્ઞાપનના હેતુઓ ટૂંકમાં સમજાવી અસરકારક વિજ્ઞાપન હેતુ નિર્ધારણ માટેના માર્ગદર્શક સિદ્ધાંતો સમજાવો. **૧૫**

૩ માધ્યમ વાહન એટલે શું ? માધ્યમ વહનની પસંદગીને અસર કરતાં પરિબળો સવિસ્તર સમજાવો. **૧૫**

અથવા

Click here to download latest Company placement paper and interview questions

http://www.howtoexam.com

૩ વેચાણ સંચાલન એટલે શું ? વેચાણ સંચાલનના હેતુઓ સવિસ્તાર સમજાવો. ૧૫

૪ સંભવિત ગ્રાહકોના વાંધાઓ અને શંકાઓનું નિરાકરણ કરવાની પદ્ધતિઓ સવિસ્તાર સમજાવો. ૧૫

અથવા

૪ વેચાણ પૂર્વાનુમાનની 'ગ્રાહકોના ઈરાદાઓની મોજણીની પદ્ધતિ' અને 'નિષ્ણાતોના અંદાજની પદ્ધતિ'ના લાભાલાભની ચર્ચા કરો ૧૫

૫ શ્રી વિનય એક જાણીતી ફાર્મસી કંપનીના એમ.આર. છે. તેમને દક્ષિણ ગુજરાતના મુખ્ય શહેરો ફાળવવામાં આવ્યા છે. તેમને ડોક્ટરોની દર પંદર દિવસે મુલાકાત લઈ, ફ્રી સેમ્પલ આપીને ઓર્ડર મેળવવાના છે અને ભલામણ કરવા પણ જણાવવાનું છે. પરંતુ તેઓ એ મુલાકાત માટે ખૂબ જ રાહ જોવી પડે છે કારણ કે તેઓની મુલાકાત વખતે ઘણા દર્દીઓ પણ રાહ જોતા બેઠાં હોય છે. ઘણીવાર ડોક્ટરો દ્વારા થતી દવા અંગેની પૂછપરછનો તે યોગ્ય જવાબ આપી શકતા નથી. અમુક વખતે તો કંપનીની જૂની નહીં વપરાયેલી દવા પરત લેવા અંગેની કંપનીની નીતિ અંગે પણ તેઓને જાણ હોતી નથી. ૧૧

શ્રી વિનયને વસ્તુ અને ગ્રાહક વિશે કઈ માહિતીની જાણ હોવી જોઈએ ? તેઓ પોતાની વ્યક્તિગત વેચાણ કાર્યક્ષમતા કઈ રીતે વધારી શકે તે અંગે તમારા સૂચનો આપો.

HowToExam.com

ENGLISH VERSION

Instructions : (1) As per the Instruction No. 1 of Page No. 1.
(2) Figures to the right indicate full marks.

1 Answer in brief : **14**

(i) State the characteristics of advertising.
(ii) State the effects of advertising on trade cycles.
(iii) State the stages in the process of 'objective and task method' of advertising expense allocation.
(iv) State the role of slogan in advertising.
(v) State the functions of salesman.
(vi) Enlist the limitations of sales quota.
(vii) State the types of sales planning.

Click here to download latest Company placement paper and interview questions

http://www.howtoexam.com

2 'Advertisement is uninvited and unwelcomed guest'. Discuss this statement with reference to the social effects of advertising. **15**

OR

2 Briefly explain the objectives of advertising and explain the guiding principles of setting effective advertising objectives. **15**

3 What do you mean by specific medium vehicle? Explain at length the factors affecting the selection of medium vehicle. **15**

OR

3 What do you mean by Sales Management? Explain the objectives of sales management in detail. **15**

4 Discuss at length the various methods of handling objections and doubts of prospective customers. **15**

OR

4 Discuss the merits and demerits of 'Survey of consumer's intention method' and 'Experts' opinion method' of sales forecasting. **15**

5 Mr. Vinay is the M.R. of a well known pharmacy company. He is allotted main cities of South Gujarat. He is required to visit doctors every fifteen days, distribute free samples, book orders and ask them to recommend the medicines. However, he has to wait for long time before meeting the doctor as many patients await their turn. Moreover, many times he is unable to answer doctor's queries pertaining to medicines. Sometimes, he is unaware of the company's policy regarding return of unused medicines. **11**

In the above case which information regarding product and customer should Mr. Vinay have? What are your suggestions to increase the efficiency of personal selling?

HowToExam.com

Click here to download latest Company placement paper and interview questions