

**AL-7482**

Seat No. _____

M. Com. (Part - II) Examination
March / April – 2016
Advertising & Sales Management
(New Course)

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 100

સૂચના : દરેક પ્રશ્નના ગુણ સરખા છે.

- ૧ (અ) જાહેરાત એટલે શું ? જાહેરાતનું મહત્વ તથા મર્યાદાઓ સમજાવો. ૧૦
 (બ) વિજ્ઞાપન અંદાજપત્ર એટલે શું ? વિજ્ઞાપન અંદાજપત્ર ઘડતર કરતી વખતે કયા મુદ્દાઓ ધ્યાનમાં રાખવામાં આવે છે ? ૧૦

અથવા

- ૧ ‘વિજ્ઞાપન એ માર્કેટીંગનું એક ટુલ (સાધન) છે’ ચર્ચા કરો સાથે વિજ્ઞાપનની અસરોની ચર્ચા કરો. ૨૦

- ૨ ‘મીડિયા (માધ્યમ) નો રોલ ઘણો મહત્વનો છે’ આ વિધાનની ચર્ચા કરો, અને મીડિયાના પ્રકારો તથા મીડિયા પસંદગી નિર્ણય સમજાવો. ૨૦

અથવા

- ૨ (અ) જાહેરાતના માધ્યમોની પસંદગીને અસર કરતાં પરિબળોની ચર્ચા કરો. ૧૦
 (બ) વિજ્ઞાપન કોપી એટલે શું ? વિજ્ઞાપન કોપી વિકાસ સમજાવો. ૧૦

- ૩ (અ) વિજ્ઞાપન એજન્સી એટલે શું ? તેમના કાર્યો, કાયદાઓ અને મર્યાદાઓની ચર્ચા કરો. ૧૦

- (બ) જાહેરાત ગોઠવણી એટલે શું ? તેના વિવિધ તબક્કાઓ અને સિદ્ધાંતો સમજાવો. ૧૦

અથવા

- ૩ (અ) જાહેરાતની અસરકારકતા માપવાની પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૧૦
 (બ) વિજ્ઞાપન એજન્સી અને અસીલો વચ્ચેનો સંબંધ સવિસ્તરે સમજાવો. ૧૦

- ૪ (અ) વેચાણ આયોજનનું મહત્વ અને તબક્કાઓ સમજાવો. ૧૦
 (બ) વેચાણ પૂર્વાનુમાન એટલે શું ? વેચાણ પૂર્વાનુમાનની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૧૦

અથવા

- ૪ (અ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું ? વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રને અસર કરતાં પરિબલોની ચર્ચા કરો. ૧૦
- (બ) ટૂંકનોંધ લખો: (બન્ને) ૧૦
- (૧) સેલ્સમેનને તાલીમ આપવાની પદ્ધતિઓ
- (૨) સેલ્સમેનની પસંદગી પ્રક્રિયા.
- ૫ ટૂંકનોંધ લખો: (કોઈપણ ચાર) ૨૦
- (૧) વેચાણ ક્વોટા
- (૨) વેચાણ સંચાલન
- (૩) સેલ્સમેનનું વેતન
- (૪) વેચાણ પરિષદ અને વેચાણ સંમેલન
- (૫) સેલ્સમેન અહેવાલ
- (૬) વેચાણ વિભાગ (force) કાર્યક્ષમતા વિશ્લેષણ.

ENGLISH VERSION

Instruction : All questions carry equal marks.

- 1 (a) What is advertising ? Explain importance and limitations of Advertising. 10
- (b) What is Advertising Budget ? What are the points to be considered while preparing Advertising Budget ? 10

OR

- 1 'Advertising is a tool of Marketing'. Discuss it with effects of Advertising. 20
- 2 'Role of Media is very important'. Discuss it. Explain types of media and media selection decision. 20

OR

- 2 (a) Discuss factors affecting selection of Advertising Media. 10
- (b) What is Advertising copy ? Explain Advertising copy development. 10

- 3 (a) What is Advertising Agency ? Discuss its functions, importance and limitations. 10
- (b) What is Advertising layout ? Explain its various stages and principles. 10

OR

- 3 (a) Explain the methods of measuring advertising effectiveness. 10
- (b) Explain in detail relationship between advertising agency and clients. 10
- 4 (a) Explain importance and stages of sales planning. 10
- (b) What is Sales Forecasting ? Explain various methods of sales forecasting. 10

OR

- 4 (a) What is Sales Organization ? Discuss factors affecting sales organization. 10
- (b) Write short notes : **(both)** 10
- (1) Methods of Training to salesmen
- (2) Salesman's Selection Process.
- 5 Write short notes : (any **four**) 20
- (1) Sales Quota
- (2) Sales Management
- (3) Salesman's Remuneration
- (4) Sales Conference and Sales Conventions
- (5) Salesman's Report
- (6) Sales force performance evaluation.
