



**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 અંદાજ્પત્ર એટલે શું ? વિજ્ઞાપન અંદાજ્પત્ર ઘડતર કરતી વખતે કયા મુદ્દાઓ ધ્યાનમાં રાખવામાં આવે છે ? ૧૦

**અથવા**

૧ 'વિજ્ઞાપન એ માર્કેટિંગનું એક ટુલ (સાધન) છે' ચર્ચા કરો સાથે વિજ્ઞાપનની અસરોની ચર્ચા કરો. ૨૦

૨ 'મીડિયા (માધ્યમ) નો રોલ ધારો 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 સંવિસ્તરે સમજાવો. ૧૦

૪ (અ) વેચાણ આયોજનનું મહત્વ અને તબક્કાઓ સમજાવો. ૧૦

(બ) વેચાણ પૂર્વનુમાન એટલે શું ? વેચાણ પૂર્વનુમાનની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૧૦

**અથવા**

૪	(અ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર એટલે શું ? વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રને અસર કરતાં પરિબળોની ચર્ચા કરો.	૧૦
	(બ) ટૂંકનોંધ લખો: (બન્ધે)	૧૦
	(૧) સેલ્સમેનને તાતીમ આપવાની પદ્ધતિઓ (૨) સેલ્સમેનની પસંદગી પ્રક્રિયા.	
૫	ટૂંકનોંધ લખો: (કોઈપણ ચાર)	૨૦
	(૧) વેચાણ કવોટા (૨) વેચાણ સંચાલન (૩) સેલ્સમેનનું વેતન (૪) વેચાણ પરિષદ અને વેચાણ સંમેલન (૫) સેલ્સમેન અહેવાલ (૬) વેચાણ વિભાગ (force) કાર્યક્રમતા 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)**

(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.

---