



RAN - 1908060102030001

**RAN-1908060102030001**

**M.Com. (Semester-II) Examination**

**March / April - 2019**

**Advertising and Sales Management - 2**

**Time: 2 Hours ]**

**[ Total Marks: 50**

**સૂચના : / Instructions**

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

Name of the Examination:

**M.Com. (Semester-II)**

Name of the Subject :

**Advertising and Sales Management - 2**

Subject Code No.: **RAN-1908060102030001**

Seat No.:

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

Student's Signature

Q.1 Answer in short

10

1. State the types of copy
2. What is deceptive advertisement? Explain with example.
3. State the guiding principles of sales organization.
4. State the advantages of seniority base promotion
5. What are the objectives of training sales force?
૧. કોપીના પ્રકારો જણાવો.
૨. ભ્રામક જાહેરાત એટલે શું? ઉદાહરણ ની મદદથી સમજાવો.
- ૩ વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રના માર્ગદર્શક સિદ્ધાંતો જણાવો.
૪. શ્રેયાનતાના આધારે બઢતીના લાભો જણાવો.
૫. વેચાણદળને તાલીમ આપવાના હેતુઓ કયા છે?

Q2 (A) What is appeal? Explain its types.

13

(B) Discuss the role of ASCI.

**OR**

(A) What is copy? Explain the process of developing copy

(B) Discuss consumer jury survey method

**RAN-1908060102030001 ]**

**[ 1 ]**

**[ P.T.O. ]**

**P0408**

- (અ) અપીલ એટલે શું? તેના પ્રકારો સમજાવો.  
(બ) ASCI ની ભૂમિકા ચર્ચો.

**અથવા**

- (અ) કોપી એટલે શું? કોપી વિકાસની પ્રક્રિયા સમજાવો.  
(બ) ઉપભોક્તા જ્યુરી સર્વે પદ્ધતિ ચર્ચો.

- Q. 3 (A) Explain the process of setting up sales organization. 13  
(B) Discuss salary plus commission plan.

**OR**

- (A) Explain in short the methods of motivating salesman.  
(B) Discuss the marketing cost analysis.

- પ્ર. 3 (અ) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્રની રચનાના તબક્કાઓ સમજાવો.  
(બ) પગાર વત્તા કમિશન યોજના ચર્ચો.

**અથવા**

- (અ) સેલ્સમેનો ને પ્રેરણા આપવાની પદ્ધતિઓ ટૂંકમાં સમજાવો.  
(બ) બજારક્રિયા પડતર વિશ્લેષણ ચર્ચો.

- Q.4 (A) Write note on- anyone. 7  
1. Sales territories  
2. Coupon returns analysis method.

- (B) **Case -** 7

Maya jewellers ltd. is selling gold and silver jewellery. It has two showrooms having 200 salesmen in Surat as well as in Vapi. Company is making good profit since last ten years.

Company has found that each year many salesmen leaves this company and company has to appoint new salesmen.

At the same time frequency of old customers visiting showrooms is decreasing.

What are the problems in this case? How will you solve them?

- પ્ર. ૪ (અ) નોંધ લખો-એક.
૧. વેચાણ વિસ્તારો.
  ૨. કુપન પરત વિશ્લેષણ પદ્ધતી.

(બ) કેસ -

માયા જ્વલેર્સ લીમીટેડ સોના ચાંદીના આભુષણો વેચે છે. તેના ૨૦૦ સેલ્સમેન ધરાવતા બે શો રૂમ્સ, વાપી અને સુરતમાં છે. છેલ્લા દસ વર્ષથી તે સારો નફો કરે છે. કંપનીને ધ્યાન માં આવ્યું છે કે ઘણા સેલ્સમેનો દરવર્ષે આ કમ્પની છોડીને જતા રહે છે અને નવા સેલ્સમેન નીમવા પડે છે. વળી શો રૂમ્સમાં જુના ગ્રાહકો ની મુલાકાતોનું પ્રમાણ પણ ઘટી ગયું છે.

આ કેસ માં કયા પ્રશ્નો છે? તમે એનો ઉકેલ કેવી રીતે લાવશો?

\_\_\_\_\_