



RAN - 2108002201070012

RAN-2108002201070012**F. Y. B. Com. (External) Examination March - 2023****Salesmanship and Publicity****સૂચના : / Instructions**

(૧)

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

Name of the Examination:

F. Y. B. Com. (External)

Name of the Subject :

Salesmanship and Publicity

Subject Code No.: 2108002201070012

Seat No.:

Student's Signature

પ્ર. ૧. નીચેના પ્રશ્નોના ટૂંકમાં જવાબ આપો.

(૨૦)

૧. વેચાણકળાના સિધાંતોની યાદી આપો.
૨. ખરીદ પ્રયોજનની વ્યાખ્યા આપો.
૩. સંભવિત ગ્રાહક કોને કેલવાય?
૪. ક્યાં સંજોગોમાં સેલ્સમેન દ્વારા સૂચનો સફળ થવાની શક્યતા વધુ હોઈ છે?
૫. આધુનિક વિજ્ઞાપનના લક્ષણો જણાવો.
૬. ઈજનર સેલ્સમેનનો અર્થ આપો.
૭. નફો અથવા બચત કરવાના ખરીદાશય વડે ગ્રાહક કઈ ખરીદી કરે છે?
૮. સંદર્ભ - પ્રારંભનું ઉદાહરણ આપો.
૯. પ્રતિષ્ઠા - સૂચન એટલે શું?
૧૦. વિજ્ઞાપન થકી સમાજને થતા ફાયદા વર્ણવો.

પ્ર. ૨. સંભવિત ગ્રાહકની મુલાકાત લેવાની પદ્ધતિઓ વિસ્તારથી સમજાવો.

(૨૦)

અથવા**પ્ર. ૨. અ) સ્થાયી સેલ્સમેન દ્વારા વેચાણના પગલા વર્ણવો.**

(૧૦)

બ) વિજ્ઞાપનની વ્યાખ્યા આપી તેના લક્ષણો વિશે ચર્ચા કરો.

(૧૦)

- પ્ર. ૩. વિજ્ઞાપનની વિસ્તૃત થતી ટીકા વિશે વિગતવાર માહિતી આપો. (૨૦)
- અથવા**
- પ્ર. ૩. અ) ગ્રાહક દ્વારા રજુ થતા વાંધાઓના જવાબ આપવાની પદ્ધતિઓ જણાવો. (૧૦)
- બ) વેચાણના સ્થળ આધારે સેલ્સમેનનું વર્ગીકરણ કેવી રીતે કરવામાં આવે છે? (૧૦)
- પ્ર. ૪. સેલ્સમેનને તેની ફરજો બજાવવા માટે કઈ સત્તા અને અધિકારો આપવામાં આવે છે તે વિશે માહિતી આપો. (૨૦)
- અથવા**
- પ્ર. ૪. અ) સેલ્સમેનની સફળતા માટે કયાં ગુણ મહત્વનો ભાગ ભજવે છે. (૧૦)
- બ) સેલ્સમેનની નિમણુક કરતી વખતે કઈ બાબતો ધ્યાનમાં રાખવી જોઈએ? (૧૦)
- પ્ર. ૫. અ) ટૂંક નોંધ લખો (કોઈ પણ ૨) (૧૦)
૧. ગ્રાહકનું ધ્યાન ખેંચવાની યુક્તિઓ.
 ૨. તાર્કિક રજૂઆત.
 ૩. વિજ્ઞાપન એજેન્સીના કાર્યો.
 ૪. વિજ્ઞાપનના અંદાજ પત્રની મર્યાદાઓ.
- બ) ઈ-બાઈકનું વેચાણ કરવાં માટે તમે કઈ આકર્ષક પ્રારંભની પદ્ધતિ અપનાવશો? શા માટે? (૧૦)

ENGLISH VERSION

- Q. 1. Answer in brief: (20)**
1. List the principles of salesmanship.
 2. Define Buying motive.
 3. Who is a potential customer?
 4. Under what circumstances are suggestions by salesmen more likely to succeed?
 5. State the characteristics of modern advertising.
 6. Give the meaning of engineer salesman.
 7. What purchases do customers make with a Profit or Savings motive?
 8. Give an example of context-initiation.
 9. What is Prestige-Suggestion?
 10. Describe the benefits of advertising to society.

Q. 2. Explain in detail the methods of interviewing potential customers. **(20)**

OR

Q. 2. a) Describe the steps in selling by a Local salesman. **(10)**

b) Define advertisement and discuss its characteristics. **(10)**

Q. 3. Give detailed information about the criticisms against advertising. **(20)**

OR

Q. 3. a) State the procedures for responding to objections raised by the customer. **(10)**

b) How are salesmen classified on the basis of place of sale? **(10)**

Q. 4. Give information about what powers and rights are given to a salesman to perform his duties **(20)**

OR

Q. 4. a) Which qualities play an important role in the success of a salesman. **(10)**

b) What should be kept in mind while appointing a salesman? **(10)**

Q. 5. a) **Write short note. (any 2)** **(10)**

1. Tactics to attract customer attention

2. Logical Representation

3. Functions of Advertising Agency

4. Limitations of Advertising Budget

b) What attractive method would you adopt to start your Conversation to sell e-bikes? Why? **(10)**