

C.U.SHAH UNIVERSITY

Summer Examination-2018

Subject Name: Sales Management-I

Subject Code: 4CO01SMA2

Branch: B.Com (Gujarati)

Semester: 1

Date: 03/04/2018

Time : 02:30 To 05:30

Marks : 70

Instructions:

- (1) Use of Programmable calculator & any other electronic instrument is prohibited.
- (2) Instructions written on main answer book are strictly to be obeyed.
- (3) Draw neat diagrams and figures (if necessary) at right places.
- (4) Assume suitable data if needed.

- Q-1 Attempt the following questions: (14)**
- a) પ્રોડક્ટ એવી તૈયાર કરવામાં આવે કે જેથી ગ્રાહક તેને શોધતો આવે તેને શું કહી શકાય ? 1
- (A) સાચી જાહેરાત (B) સાચી વેચાણકળા
(C) સાચી વેચાણવૃદ્ધિની વ્યુહરચન (D) વ્યક્તિગત વેચાણ
- b) સૌથી વધુ પ્રચલિત, જૂનું અસરકારક, લોકપ્રિય માલ વેચાણનું સ્વરૂપ કે માધ્યમ કયું ગણાય? 1
- (A) સામૂહિક વેચાણ (B) વ્યક્તિગત વેચાણ
(C) ટપાલ દ્વારા વેચાણ (D) પરોક્ષ વેચાણ
- c) સંભાવિત ગ્રાહકને ચાલુ ગ્રાહક અને ચાલુ ગ્રાહકને કાયમી ગ્રાહક બનાવવાનો હેતુ કોનો છે? 1
- (A) વેચાણ નીતિનો (B) વેચાણવૃદ્ધિનો
(C) વેચાણ પરિષદનો (D) વેચાણ સ્પર્ધાનો
- d) શું વિતરકો અને વેપારીઓ દ્વારા વેચાણવૃદ્ધિ શક્ય છે? 1
- (A) કાઈ કહી શકાય નહિ (B) અસંભવ
(C) ના (D) હા
- e) ગ્રાહકના વાંધાઓ પ્રત્યે સેલ્સમેનનું વલણ કેવું હોવું જોઈએ ? 1
- (A) આવકારવા જોઈએ (B) અવગણવા જોઈએ
(C) ગેરવાજબી ગણવા જોઈએ (D) સંભળાય જ નહિ



- f) છાપેલી, બોલેલી, લખેલી કે આલેખ મારફત રજૂ કરેલી બિન અંગત કળાને શું કહેવાય? 1
 (A)વિજ્ઞાપન (B)વેચાણકળા
 (C)અભિનય કળા (D)મનોવિજ્ઞાન
- g) ગ્રાહકને ખરીદીનું કાર્ય કરવા પ્રેરે તે આશય, પ્રયોજન, ઈરાદો કે પ્રેરક બળને શું કહેવાય? 1
 (A) વેચાણ પ્રયોજન (B) ખરીદ પ્રયોજન
 (C) બજાર પ્રયોજન (D) સંશોધન પ્રયોજન
- h) વેચાણકળાનું વિજ્ઞાન જ્યાં અટકે છે, ત્યાંથી કોની શરૂઆત થાય છે? 1
 (A)વ્યવસાયની (B)કળાની
 (C)જાણકારીની (D)ફિલોસોફીની
- i) વેચાણવૃદ્ધિની મુખ્ય કેટલી પદ્ધતિઓ છે? 1
 (A)પાંચ (B)ચાર (C)ત્રણ (D)બે
- j) ગ્રાહકને આવકારવો એ વેચાણ પ્રક્રિયાનો કેટલામો તબક્કો છે? 1
 (A)પેહલો (B)બીજો (C)ત્રીજો (D)ચોથો
- k) 'વેચાણ કળા' એ ઉપયોગી કળા છે કે સામાજિક દૂષણ છે? 1
 (A) ઉપયોગી કળા (B)સામાજિક દૂષણ
 (C)બે માંથી એકપણ નહિ (D)ભૌતિક વિજ્ઞાન
- l) ગ્રાહકના હૃદય સુધી પહોંચી ત્યાં કાયમી સ્થાન જમાવવાની કળાને શું કહેવાય? 1
 (A)સંશોધન કળા (B)વેચાણકળા
 (C)વેચાણ સંચાલન (D)વેચાણ સંયોજન
- m) કોના પાયા ઉપર વેચાણકળા આધારિત છે? 1
 (A) મનોવિજ્ઞાનના પાયા ઉપર (B) જીવવિજ્ઞાનના પાયા ઉપર
 (C) ભૌતિકશાસ્ત્રના પાયા ઉપર (D) ગણિતશાસ્ત્રના પાયા ઉપર
- n) વિજ્ઞાપન અને વેચાણકળા વચ્ચે કોઈ સંબંધ છે? કેવો? 1
 (A)પૂરક સંબંધ (B)વિરોધાભાસી સંબંધ
 (C)કોઈ સંબંધ જ નથી (D)પરસ્પર ઓળખાણ જ નથી

Attempt any four questions from Q-2 to Q-8

- Q-2 Attempt all questions (14)**
 (A) ગ્રાહકના પ્રકારો જણાવો. 7
 (B) તફાવત આપો. સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન 7
- Q-3 Attempt all questions (14)**



	(A) RIDSAC ફોર્મ્યુલા સમજાવો.	7
	(B) ટ્રેક નોંધ લખો: જથ્થાબંધ વેપારી દ્વારા વિતરણ.	7
Q-4	Attempt all questions	(14)
	(A) ગ્રાહકો દ્વારા વેચાણવૃદ્ધિ સમજાવો.	7
	(B) વેચાણકળાની વ્યાખ્યા આપી તેના ફાયદા સમજાવો.	7
Q-5	Attempt all questions	(14)
	(A) ટ્રેક નોંધ લખો: બારી વિજ્ઞાપન	7
	(B) ગ્રાહક ટ્રેક નોંધ લખો	7
Q-6	Attempt all questions	(14)
	(A) વિજ્ઞાપનના ફાયદા અને ગેરફાયદા સમજાવો.	7
	(B) વેચાણ સ્પર્ધા સમજાવો	7
Q-7	Attempt all questions	(14)
	(A) ટ્રેક નોંધ લખો: બજારીય સંશોધન.	7
	(B) ટ્રેક નોંધ લખો: સંભવિત ગ્રાહકની પસંદગી	7
Q-8		
	બજાર સંશોધનના ફાયદા અને મર્યાદાઓ જણાવો.	14

