

Enrollment No: _____

Exam Seat No: _____

C. U. SHAH UNIVERSITY

Summer Examination-2020

Subject Name : Sales Management-I

Subject Code :4CO01SMA2

Branch: B.Com (Gujarati)

Semester : 1

Date : 06/03/2020

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) RIDSAC (રીડસેક) ફોર્મ્યુલા કયા વેચાણકળાના નિષ્ણાને આપી છે? (1)
- a) શ્રી શેરલેકર b) શ્રી હટન c) શ્રી હર્બર્ટ કેસન d) શ્રી પોલ ગેરેટ
- b) 'વેચાણકળા' એ ઉપયોગી કળા છે કે સામાજિક દૂષણ છે? (1)
- a) ઉપયોગી કળા b) સામાજિક દૂષણ c) ત્રણેય d) ભૌતિક વિજ્ઞાન
- c) 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
- d) નિષ્ઠાત્મક સૂચન વેચાણને મારી નાખે છે, જ્યારે વિધેયાત્મક સૂચન વેચાણને શું કરે છે? (1)
- a) સારવાર કરે છે b) રાજી કરે છે c) સક્ષ્મ બનાવે છે d) હેરાન કરે છે
- e) ગ્રાહકને ખરીદીનું કાર્ય કરવા પ્રેરે તે આશય, પ્રયોજન, ઈરાદો કે પ્રેરકબળને શું કહેવાય? (1)
- a) વેચાણ પ્રયોજન b) ખરીદ પ્રયોજન c) બજાર પ્રયોજન d) સંશોધન પ્રયોજન
- f) ગ્રાહકોને આવકારવો એ વેચાણ પ્રક્રિયાનો કેટલામો તબક્કો છે? (1)
- a) પહેલો b) બીજો c) ત્રીજો d) ચોથો
- g) સંભવિત ગ્રાહકને માપવાના ગજ તરીકે શ્રી કેનફિલ્ડ કેટલા મહત્વના મુદ્દા દર્શાવે છે? (1)
- a) બે b) ત્રણ c) ચાર d) પાંચ
- h) સક્ષ્મ સંચાલકની એક આંખ કારખાનાના ઉત્પાદન પર હોય છે, તો બીજી આંખ કોના ઉપર હોય છે? (1)
- b) વેચાણ બજાર b) મનોવિજ્ઞાન પર c) વેચાણકળા ઉપર d) વિજ્ઞાપન ઉપર
- i) શું વિતરકો અને વેપારીઓ દ્વારા વેચાણવૃદ્ધિ શક્ય છે? (1)



- a) કાંઈ કહી શકાય નહીં b) અસંભવ c) ના d) હા
- j) સંભવિત ગ્રાહકને ચાલુ ગ્રાહક અને ચાલુ ગ્રાહકને કાયમી ગ્રાહક બનાવવાનો હેતુ કોનો છે? (1)
- a) વેચાણ નીતિનો b) વેચાણવૃદ્ધિનો
- b) વેચાણ પરીષદનો d) વેચાણસ્પર્ધાનો
- k) બજારનું જોખમ ઘટાડવાના વ્યવસ્થિત અને વૈજ્ઞાનિક પ્રયાસને શું કહેવામાં આવે છે? (1)
- a) બજાર સંશોધન b) વેચાણકળાનું સંચાલન
- c) વ્યક્તિગત વેચાણ d) જાહેરાત
- l) 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 વ્યૂહરચના d) વ્યક્તિગત વેચાણ
- m) વેચાણકળાનું વિજ્ઞાન જ્યાં અટકે છે, ત્યાંથી કોની શરૂઆત થાય છે? (1)
- a) વ્યવસાયની b) કળાની c) જાણકારીની d) ફિલોસોફીની
- n) ગ્રાહકના ખરીદ પ્રયોજનો અને માલ-સેવાના વેચાણ મુદ્દા નું સંયોજન યોજવાની આવડતને કયા નામથી ઓળખી શકાય? (1)
- a) ખરીદ કળા b) વિનિમય કળા c) વેચાણકળા d) વિજ્ઞાપન કળા

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

- Q-2 Attempt all questions (14)**
- a) વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રક્રિયા સમજાવો (7)
- b) વ્યક્તિગત વેચાણના હેતુઓ લખો (7)
- Q-3 Attempt all questions (14)**
- a) જાહેરાતના હેતુઓ લખો (7)
- b) ખરીદ-પ્રયોજન સમજાવો (7)
- Q-4 Attempt all questions (14)**
- a) વિજ્ઞાપન અને વેચાણકળા વચ્ચેનો તફાવત લખો (7)
- b) 'RIDSAC' ફોર્મ્યૂલા સમજાવો (7)
- Q-5**
- વેચાણકળાના મુખ્ય સિદ્ધાંતોની ચર્ચા કરો (14)
- Q-6**
- સંભવિત ગ્રાહકનું ધ્યાન ખેંચવાની વિવિધ રીતો જણાવો (14)
- Q-7 Attempt all questions (14)**
- a) ટૂંકનોંધ લખો: સેલ્સમેન પ્રયોગ (7)
- b) સેલ્સમેન દ્વારા વેચાણવૃદ્ધિ સમજાવો (7)
- Q-8 Attempt all questions (14)**
- a) બજાર સંશોધનના ફાયદા લખો (7)
- b) વેચાણવૃદ્ધિ વ્યૂહરચના પર ટૂંકનોંધ લખો (7)

