

C.U.SHAH UNIVERSITY

Summer Examination-2022

Subject Name : Sales Management-I

Subject Code : 4CO01SMA2

Branch: B.Com (Gujarati)

Semester: 1

Date: 28/04/2022

Time: 11:00 To 02:00

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) 'વેચાણકળા' એ ઉપયોગી કળા છે કે સામાજિક દૂષણ છે? 1
- a) ઉપયોગી કળા b) સામાજિક દૂષણ c) ત્રણેય d) ભૌતિક વિજ્ઞાન
- b) નિષ્ઠાત્મક સૂચન વેચાણને મારી નાખે છે, જ્યારે વિધેયાત્મક સૂચન વેચાણને શું કરે છે? 1
- a) સારવાર કરે છે b) રાજી કરે છે c) સફળ બનાવે છે d) હેરાન કરે છે
- c) 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
- d) સફળ સંચાલકની એક આંખ કારખાનાના ઉત્પાદન પર હોય છે, તો બીજી આંખ કોના ઉપર હોય છે? 1
- a) વેચાણ બજાર b) મનોવિજ્ઞાન પર c) વેચાણકળા ઉપર d) વિજ્ઞાપન ઉપર
- e) સંભવિત ગ્રાહકને ચાલુ ગ્રાહક અને ચાલુ ગ્રાહકને કાયમી ગ્રાહક બનાવવાનો હેતુ કોનો છે? 1
- a) વેચાણ નીતિનો b) વેચાણવૃદ્ધિનો c) વેચાણ પરીષદનો d) વેચાણસ્પર્ધાનો
- f) 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
- g) 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
- h) 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
- i) છાપેલી, બોલેલી, લખેલી કે આલેખ મારફત રજૂ કરેલી બિન અંગત કળાને શું કહેવાય? 1



- a) વિજ્ઞાપન b) વેચાણકળા c) અભિનય કળા d) મનોવિજ્ઞાન
- j) 'તમારા માલ-સેવાની કીમત વધારે છે.' ગ્રાહકના આ વાંધાને તમે કેવો કહશો? 1
 a) કહેવા પૂરતો નામનો b) વાજબી/ સાચો વાંધો
 c) ગેરવાજબી વાંધો d) વાંધો જ ન કહેવાય
- k) વેચાણવૃદ્ધિની મુખ્ય કેટલી પદ્ધતિઓ છે? 1
 (A)પાંચ (B)ચાર (C)ત્રણ (D)બે
- l) ધંધાકીય એકમે નિશ્ચિત કરેલા ધ્યેયો સિદ્ધ કરવા માટેના પગલાઓનું હેતુલક્ષી આયોજન કરવામાં આવે તેને શું કહેવાય? 1
 a) વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર b) વેચાણ વૃદ્ધિ વ્યૂહરચના
 c) બજાર સંશોધન d) વેચાણ પ્રક્રિયા
- m) ગ્રાહકોને ,સેલ્સમેનોને , વેપારીઓને, વિતરકોને કોને ઉત્તેજન પૂરૂ પાડવું છે તે નક્કી કરતા કાર્યક્રમને શું કહેવામાં આવે છે? 1
 a) બજાર સંશોધન કાર્યક્રમ b) બજાર સંશોધન અંદાજપત્ર
 c) વ્યક્તિગત કાર્યક્રમ d) વેચાણવૃદ્ધિ કાર્યક્રમ
- n) વેચાણવૃદ્ધિનાં એક માધ્યમ તરીકે નમૂનાઓનો ઉપયોગ એવા મનોવૈજ્ઞાનિક સિદ્ધાંત પર આધારીત છે કે વસ્તુનો ઉત્તમ સેલ્સમેન કોણ છે? 1
 a) વસ્તુ પોતે b) પ્રવાસી સેલ્સમેન c) સ્થાયી સેલ્સમેન d) વેચાણ કળા

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

- Q-2 Attempt all questions (14)**
 (A) વ્યક્તિગત વેચાણની પ્રક્રિયા સમજાવો 7
 (B) જાહેરાતના હેતુઓ લખો 7
- Q-3 Attempt all questions (14)**
 (A) સ્થાયી સેલ્સમેન અને પ્રવાસી સેલ્સમેન વચ્ચેનો તફાવત લખો 7
 (B) રીડસેક ફોર્મ્યુલા સમજાવો 7
- Q-4 Attempt all questions (14)**
 (A) સંભવિત ગ્રાહકની મુલાકાત માટે પસંદગીની રીતો જણાવો 7
 (B) સૂચન અને પ્રયોગ સમજાવો 7
- Q-5 Attempt all questions (14)**
 (A) ગ્રાહકોના વાંધાઓના નિકાલા કરવાની પદ્ધતિઓ જણાવો 7
 (B) ગ્રાહકો દ્વારા વેચાણ વૃદ્ધે સમજાવો 7
- Q-6 Attempt all questions (14)**
 (A) બજાર સંશોધનનું કાર્યક્ષેત્ર જણાવો 7
 (B) બજાર સંશોધનના ફાયદા- મર્યાદાઓ જણાવો 7
- Q-7 (14)**
 સંભવિત ગ્રાહકનું ધ્યાન ખેંચવાની વિવિધ રીતો જણાવો
- Q-8 (14)**
 વેચાણકળાના મુખ્ય સિદ્ધાંતોની ચર્ચા કરો

