

B.Com Sem: 6  
*April - 2016*  
Paper No-40, Code no 3394  
Advertising & Sales Promotion - II

Time: 2 Hours 30 minutes

Marks: 70

- |                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| ૧. માર્કેટીંગ માહિતી-સંચારની અસરકારકતા વીશે નોંધ લખો. | ૧૪ |
| અથવા                                                  |    |
| ૧. માર્કેટીંગ માહિતી-સંચારની ભુમિકા જણાવો.            | ૧૪ |
| ૨. વેચાણ ઉત્તેજનના પ્રકારો સમજાવો.                    | ૧૪ |
| અથવા                                                  |    |
| ૨. વેચાણ ઉત્તેજન એટલે શું? તેની મર્યાદા જણાવો.        | ૧૪ |
| ૩. વિકેતાલક્ષી વેચાણ ઉત્તેજનની પદ્ધતીઓ જણાવો.         | ૧૪ |
| અથવા                                                  |    |
| ૩. ગ્રાહકલક્ષી વેચાણ ઉત્તેજનની પદ્ધતીઓ જણાવો.         | ૧૪ |
| ૪. વેચાણ ઉત્તેજનની જુદી જુદી યોજનાઓ જણાવો.            | ૧૪ |
| અથવા                                                  |    |
| ૪. સેલ્સમેનલક્ષી વેચાણ ઉત્તેજનની પદ્ધતીઓ જણાવો.       | ૧૪ |
| ૫. ગ્રાહકલક્ષી વેચાણ એટલે શું? તેનું મહત્વ સમજાવો.    | ૧૪ |
| અથવા                                                  |    |
| ૫. સંબંધીત માર્કેટીંગનો ખ્યાલ અને મુદાઓ જણાવો.        | ૧૪ |

**B.Com Sem: 6**

*April-2016*

**Paper No-40, Code no 3394**

**Advertising & Sales Promotion - II**

**Time: 2 Hours 30 minutes**

**Marks: 70**

1. Write a detailed note on effectiveness of Marketing Communication. 14
- OR
1. Explain role of Marketing Communication. 14
2. Explain types of Sales Promotion. 14
- OR
2. What is Sales Promotion? Explain its limitations. 14
3. Explain methods of Trade Oriented Sales Promotion. 14
- OR
3. Explain methods of Consumer Oriented Sales Promotion. 14
4. Explain various schemes of Sales Promotions. 14
- OR
4. Explain methods of Salesman Oriented Sales Promotion. 14
5. What is Consumer Oriented Selling? Explain its Significance. 14
- OR
5. Explain concept and issues of Relationship Marketing. 14