

**2408000602060006**  
**EXAMINATION APRIL 2025**  
**BACHELOR OF COMMERCE**  
**(NCF-NEP)(SECOND SEMESTER)**  
**SEC - SALESMANSHIP AND PUBLICITY**

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks: 25]

**Instructions:**

1. Fill up strictly the following details on your answer book
  - a. Name of the Examination : **BACHELOR OF COMMERCE (NCF-NEP)(SECOND SEMESTER)**
  - b. Name of the Subject : **SEC - SALESMANSHIP AND PUBLICITY**
  - c. Subject Code No : **2408000602060006**
2. Sketch neat and labelled diagram wherever necessary.
3. Figures to the right indicate full marks of the question.
4. All questions are compulsory.

Seat No:

--	--	--	--	--	--

Student's Signature

**English Version**

**[Max. Marks: 25]**

**Q.1 Short Answers Questions (Any 5)**

**10**

1. Define outdoor publicity.
2. List the types of salesmen.
3. Name two advantages of advertising on the internet.
4. What is meant by Dealer servicing salesman?
5. How does a Salesman find out a prospective customer?
6. State the physical qualities necessary for a salesman.
7. List the various methods of training for a salesman.

**Q.2** A. Explain in detail different qualities required by salesman as per Kark Petric. **7**

B. Discuss the duties of Publicity Manager **8**

**OR**

A. What is meant by direct publicity? Discuss the various medias of direct publicity. **10**

B. SmartTech Appliances, a mid-sized company dealing in home gadgets, faced a decline in sales performance. After analysing the issue, the management discovered that the sales team felt demotivated due to an outdated remuneration structure. **5**

To address this, the company revised its remuneration policy. The new policy included:

1. A fixed base salary to ensure financial stability.
2. Attractive performance-based incentives for achieving and exceeding sales targets.
3. Additional rewards such as bonuses, gift vouchers, and recognition for top performers.

Within three months of implementing the new policy, sales improved by 30%, and the team reported higher satisfaction and motivation levels.

**Question:**

How did the revised remuneration structure contribute to increased sales at SmartTech Appliances?

\*\*\*\*\*

**Gujarati Version**

**[Max. Marks: 25]**

**Q.1 સંક્ષિપ્તમાં જવાબ આપો. (કોઈપણ 5) **10****

1. આઉટડોર પબ્લિસિટીને વ્યાખ્યામાં સમજો.
2. સેલ્સમેનના પ્રકાર જણાવો.
3. ઇન્ટરનેટ પર જાહેરાતના બે લાભ જણાવો.
4. પ્રણાલિકાગત સેલ્સમેન એટલે શું?
5. સેલ્સમેન સંભવિત ગ્રાહકની શોધ કઈ રીતે કરશે?

6. સેલ્સમેનની સફળતા માટેના શારીરિક ગુણો જણાવો.

7. સેલ્સમેન તાલીમ આપવાની વિવિધ પધ્ધતિઓ ની સૂચી આપો.

- Q.2**
- A. શ્રી કર્ક પેટ્રિક અનુસાર સેલ્સમેનની સફળતા માટે આવશ્યક ગુણો વિશે ચર્ચા કરો. 7
- B. વિજ્ઞાપન મેનેજરની ફરજો પર ચર્ચા કર. 8

### અથવા

A. પ્રત્યક્ષ વિજ્ઞાપન એટલે શું? તેના વિવિધ માધ્યમો જણાવો. 10

B. કેસસ્ટડી: 5

સ્માર્ટટેક એપ્લાયન્સેસ, જે ઘરેલુ ઉપકરણોના વેપારમાં મિડ-સાઈઝ કંપની છે, તેને વેચાણ કામગીરીમાં ઘટાડો જોવા મળ્યો. સમસ્યાનું વિશ્લેષણ કર્યા પછી, મેનેજમેન્ટે શોધ્યું કે વેચાણ ટીમ જૂની વેતન સંરચનાને કારણે નિરુત્સાહિત અનુભવી રહી હતી.

આ મુદ્દાને ઉકેલવા માટે, કંપનીએ તેની વેતન નીતિમાં ફેરફાર કર્યો. નવી નીતિમાં નીચેના મુદ્દાઓ સામેલ હતા:

1. આર્થિક સ્થિરતા માટે નિશ્ચિત પગાર.
2. વેચાણના લક્ષ્યાંકો હાંસલ કરવા અને વટાવી જવા માટે આકર્ષક પ્રદાન પર આધારિત પ્રોત્સાહન.
3. શ્રેષ્ઠ કામગીરી કરનાર માટે બોનસ, ગિફ્ટ વાઉચર અને માન્યતા જેવી વધારાની ઈનામની વ્યવસ્થા.

નવી નીતિ અમલમાં મુક્યાના ત્રણ મહિનામાં વેચાણમાં 30% નો વધારો થયો અને ટીમે વધુ સંતુષ્ટિ અને ઉત્સાહ અનુભવ્યો.

### પ્રશ્ન:

સ્માર્ટટેક એપ્લાયન્સેસમાં નવી વેતન સંરચનાએ કેવી રીતે વેચાણમાં વધારો કર્યો?

\*\*\*\*\* END \*\*\*\*\*