

32
E19

SEAT No. _____

No. of Printed Pages : 2

SARDAR PATEL UNIVERSITY

B.COM. (VI SEM) EXAMINATION

FRIDAY, 5TH APRIL, 2019
02-00 P.M. to 04-00 P.M.

ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT-VI: UB06CCOM08

Total Marks: 60

Q-1 Define Sales Promotion and state its significance. 15

OR

Q-1 Explain the major tools of sales promotions. 15

Q-2 What is Public Relation? Discuss the communication functions it. 15

OR

Q-2 Describe the public relation tools. 15

Q-3 Define House Journal and state its merits. 15

OR

Q-3 Write Notes on: 15

- a) Public Address System.
- b) Conferencing.

Q-4 Explain the barriers to entrepreneurship. 15

OR

Q-4 Discuss the factors affecting entrepreneurial motivation. 15

(1)

(P.T.O.)

SARDAR PATEL UNIVERSITY
B.Com. (VI Semester) Examination

Friday, 5th April, 2019

02.00 pm to 04.00 pm

UB06CCOM08- ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT-VI

કુલ ગુણ : 50

નોંધ: જમણી બાજુ દર્શાવેલ આંકડા ગુણ છે.

- | | | |
|-------|--|------|
| પ્ર.૧ | વેચાણ પ્રોત્સાહનની વ્યાખ્યા આપો અને તેનું મહત્વ દર્શાવો. | (૧૫) |
| | અથવા | |
| પ્ર.૧ | વેચાણ પ્રોત્સાહનના મુખ્ય સાધનો સમજાવો. | (૧૫) |
| પ્ર.૨ | જન સંપર્ક એટલે શું? તેના સંચાર કાર્ય ચર્ચો. | (૧૫) |
| | અથવા | |
| પ્ર.૨ | જનસંપર્કના સાધનો વર્ણવો. | (૧૫) |
| પ્ર.૩ | હાઉસ જર્નલની વ્યાખ્યા આપો અને તેના ફાયદાઓ વર્ણવો. | (૧૫) |
| | અથવા | |
| પ્ર.૩ | નોંધ લખો:
(અ) જાહેર સંબોધન પ્રણાલી.
(બ) પરિષદ | (૧૫) |
| પ્ર.૪ | ઉદ્યોગ સાહસિકતાના અવરોધો સમજાવો. | (૧૫) |
| | અથવા | |
| પ્ર.૪ | ઉદ્યોગ સાહસિકતા અભિપ્રેરણને અસર કરતા પરિબળો ચર્ચો. | (૧૫) |

X