

Roll No.

Total Pages : 4

BCQ/M-25

14030

ADVERTISING & SALES MANAGEMENT

Paper–VI (BC–306)

Option–(i)

Time allowed : 3 Hours]

[Maximum Marks : 70

Note : Attempt **five** questions in all, selecting at least **one** question but not more than **two** questions from each unit. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई से कम-से-कम **एक** प्रश्न, लेकिन **दो** प्रश्नों से अधिक नहीं का चयन करते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

UNIT–I (इकाई–I)

1. “Communication process is said to be complete when receiver of the message understands it in the same sense as desired by the communicator.” Discuss this statement in the context of marketing and advertising. 14
“संचार प्रक्रिया को तब पूर्ण कहा जाता है जब संदेश प्राप्त करने वाला इसे उसी अर्थ में समझता है जैसा कि संचारक द्वारा वांछित होता है।” विपणन और विज्ञापन के संदर्भ में इस कथन की विवेचना कीजिए।

14030/K/21/450

P.T.O.

2. What do you mean by advertising? Discuss advertising as a tool of marketing. 14
विज्ञापन से आप क्या समझते हैं? विपणन के एक उपकरण के रूप में विज्ञापन की विवेचना कीजिए।
3. What do you mean by advertising planning? Explain the steps involved in advertising planning. 14
विज्ञापन योजना से आप क्या समझते हैं? विज्ञापन योजना में शामिल चरणों की व्याख्या कीजिए।
4. Discuss the important benefits and major limitations of advertising. Also explain DAGMAR approach in setting advertising objectives. 14
विज्ञापन के महत्वपूर्ण लाभों और प्रमुख सीमाओं की चर्चा कीजिए। विज्ञापन उद्देश्यों को निर्धारित करने में DAGMAR दृष्टिकोण की भी व्याख्या कीजिए।

UNIT–II (इकाई–II)

5. What are the different types of advertising appeals? Explain the considerations in selecting advertising appeal. 14
विज्ञापन अपील के विभिन्न प्रकार क्या हैं? विज्ञापन अपील का चयन करते समय विचारों की व्याख्या कीजिए।
6. What do you understand by outdoor or mural advertising media? What are its various forms? Explain its merits and demerits. 14

14030/K/21/450

2

बाहरी या भित्ति विज्ञापन मीडिया से आप क्या समझते हैं?
इसके विभिन्न रूप क्या हैं? इसके गुण और दोषों की व्याख्या
कीजिए।

7. What do you mean by client agency relationship? Explain
the different ways in which advertising agencies are
compensated for their services. 14

ग्राहक एजेंसी संबंध से आप क्या समझते हैं? विज्ञापन एजेंसियों को
उनकी सेवाओं के लिए मुआवजा देने के विभिन्न तरीकों की
व्याख्या कीजिए।

UNIT-III (इकाई-III)

8. What do you mean by sales management? How it is
different from marketing management? What are the
major responsibilities of a sales manager? 14

विक्रय प्रबंधन से आप क्या समझते हैं? यह विपणन प्रबंधन से
किस प्रकार भिन्न है? बिक्री प्रबंधक की प्रमुख जिम्मेदारियां क्या
हैं?

9. What are the factors to be considered for setting up a
sales organization? Also explain the principles of sales
organization. 14

बिक्री संगठन स्थापना करने के लिए किन कारकों पर विचार किया
जाना चाहिए? साथ ही, बिक्री संगठन के सिद्धांतों की व्याख्या
कीजिए।

10. What do you mean by recruitment and selection of sales
force? Explain various sources of their recruitment and
narrate the selection process. 14

बिक्री बल की भर्ती और चयन से आप क्या समझते हैं? उनकी
भर्ती के विभिन्न स्रोतों की व्याख्या कीजिए और चयन प्रक्रिया का
वर्णन कीजिए।