

Roll No.

Printed Pages : 3

21084

BCQ / A-18

ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT

Paper-V(V)

Time allowed : 3 hours]

[Maximum marks : 80

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

नोट :- प्रत्येक इकाई से कम से कम एक प्रश्न और अधिक से अधिक दो प्रश्न चुनते हुए, कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिये। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Unit-I (इकाई-I)

1. Define communication. Explain the steps to make the communication effective. 16

संदेशवाहन को परिभाषित करें। संदेशवाहन को प्रभावशाली बनाने के चरणों की व्याख्या करें।

2. What do you mean by advertising? Discuss the functions of advertising. 4+12

विज्ञापन से आप क्या समझते हैं? विज्ञापन के कार्यों का वर्णन करें।

3. "Money spent on advertising is an investment and not waste." Do you agree with this statement. Explain. 16

‘विज्ञापन पर खर्च किया गया धन एक विनियोग है, न कि अपव्यय’ क्या आप इस कथन से सहमत हैं वर्णन करें।

21084

[Turn over

(2)

Unit-II (इकाई-II)

4. Write short notes on:

निम्न पर टिप्पणी करें:

(a) Television Advertising. 4

टेलिविजन विज्ञापन

(b) Radio-Advertising 4

रेडियो विज्ञापन

(c) Direct Mail Advertising 4

प्रत्यक्ष डाक विज्ञापन

(d) Outdoor Advertising. 4

बाहरी विज्ञापन

5. What is Media- Planning? Explain different type of Media. Also give its significance. 4, 8, 4

मीडिया नियोजन क्या है? विभिन्न प्रकार के मीडिया का वर्णन करें और इसका महत्व लिखें।

6. Write short notes on the following:

निम्न पर टिप्पणी लिखें :

(a) Commission system of compensating Ad-agency with examples. 8

विज्ञापन एजेंसी को पारिश्रमिक देने की कमीशन विधि का उदाहरण के साथ लिखें।

(b) Fee system of compensating Ad-agency. 8

विज्ञापन एजेंसी को फीस देने की विधि

(3)

Unit-III (इकाई-III)

7. Explain the various theories of selling in detail. 16

विक्रय के विभिन्न सिद्धान्तों का विस्तारपूर्वक वर्णन करें।

8. If you are appointed as a sales manager of a big business house how would you departmentalise the sales organisation so that maximum efficiency can be achieved. 16

यदि आप एक बड़ी व्यावसायिक इकाई के विक्रय प्रबन्धक नियुक्त किए जाते हैं तो आप अपने विक्रय संगठन का विभागीकरण किस आधार पर करेंगे, ताकि अधिकतम कुशलता लाई जा सके।

9. Define Sales force Management. Write down the names of different activities of sales force management in chart form. Explain the importance of effective sales force management. 4,4,8

विक्रय शक्ति प्रबन्ध को परिभाषित करें। विक्रय शक्ति प्रबन्ध की विभिन्न प्रक्रियाओं के नाम चार्ट रूप में लिखें और प्रभावशाली विक्रयशक्ति प्रबन्ध का महत्व लिखें।

10. Write Short notes on:

संक्षिप्त टिप्पणी लिखें।

(a) Straight Salary Method of compensating sales force. 8

विक्रयकर्ताओं को पारिश्रमिक देने की सीधी वेतन विधि

(b) Commission Method of compensating sales force. 8

विक्रयकर्ताओं को पारिश्रमिक देने की कमीशन विधि