

Roll No.

Total Pages : 3

BCQA-19

21057

ADVERTISEMENT AND SALES MANAGEMENT

Paper-BC-306(I) vi (i)

Time : Three 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 दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

UNIT-I (इकाई-1)

1. What do you mean by advertising ? Explain the various objectives of advertising. 16

विज्ञापन से आप क्या समझते हैं? विज्ञापन के विभिन्न उद्देश्यों की व्याख्या करें।

2. Define Communication. Discuss its role in marketing. Discuss the process of communication. 16

संचार की परिभाषा दीजिए। विपणन में इसकी भूमिका का वर्णन कीजिए। संचार की प्रक्रिया समझाइए।

3. Discuss Economic and social aspects of advertising. (8+8=16)

विज्ञापन के आर्थिक और सामाजिक पहलुओं की व्याख्या करें।

21057/850/KD/1304

[P.T.O.

30/4

UNIT-II (इकाई-II)

4. What is meant by advertising copy ? Explain various types of advertisement copy. 16
विज्ञापन प्रति से क्या अभिप्राय है? विभिन्न प्रकार की विज्ञापन प्रतियों की व्याख्या करें।
5. What is meant by advertising media ? What are the factors influencing the selection of media ? 16
विज्ञापन माध्यम से क्या अभिप्राय है? विज्ञापन माध्यम के चयन को प्रभावित करने वाले घटक कौन-से हैं?
6. What do you mean by advertising agency ? Explain the various functions performed by advertising agency. 16
विज्ञापन एजन्सी से आपका क्या अभिप्राय है? विज्ञापन एजन्सी द्वारा किए जाने वाले विभिन्न कार्यों का वर्णन करें।

UNIT-III (इकाई-III)

7. Explain the meaning and principles of an ideal sales organisation. 16
एक आदर्श विक्रय संगठन का अर्थ एवं सिद्धान्तों की व्याख्या करें।
8. Define sales territory. Discuss the factors that should be kept in mind while establishing sales territories. 16
विक्रय क्षेत्र को परिभाषित करें। विक्रय क्षेत्रों को निर्धारित करते समय ध्यान में रखने वाले तत्वों का वर्णन कीजिए।

9. "Salesmen are made not born." Discuss various qualities of successful salesman in this context. 16

"विक्रयकर्ता बनाए जाते हैं पैदा नहीं होते।" इस कथन के संबंध में एक सफल विक्रयकर्ता के गुणों की विवेचना करें।

10. What is Sales Budget ? What is the nature and significance of sales budget ? How is it prepared ? 16
विक्रय बजट क्या है विक्रय बजट की प्रकृति एवं महत्त्व क्या है? इसे कैसे बनाया जाता है?