

(B. Com - final)

Roll No.

Printed Pages : 2

21138

BCQ / A-17

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 दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Unit-I (इकाई-I)

1. What do you mean by Communication ? What is the role of Communication in marketing ? How can marketing communication be made effective ? 4,6,6
संदेशवाहन से आप क्या समझते हैं ? इसकी विपणन में क्या भूमिका है ? विपणन संदेशवाहन को कैसे प्रभावकारी बनाया जा सकता है ? 4,6,6
2. Define Advertising. Discuss the different stages of advertising process. 4,12
विज्ञापन को परिभाषित कीजिए। विज्ञापन प्रक्रिया की विभिन्न अवस्थाओं की विवेचना कीजिए। 4,12
3. What is advertising budget ? Explain the factors affecting advertising budget. 6,10
विज्ञापन बजट क्या है ? विज्ञापन बजट को प्रभावित करने वाले विभिन्न घटकों की व्याख्या करें। 6,10

Unit-II (इकाई-II)

4. Explain the various components of print advertisement copy in detail. 16
प्रिंट विज्ञापन प्रति के विभिन्न घटकों की विस्तारपूर्वक व्याख्या करें। 16

21138

[Turn over

5. What do you understand by outdoor or mural advertising media? What are its various forms? Explain its merits and demerits.

4,8,4

बाहरी अथवा दीवार विज्ञापन मीडिया से आप क्या समझते हैं? बाहरी विज्ञापन मीडिया के विभिन्न प्रारूपों, गुणों एवं दोषों का वर्णन करें।

4,8,4

6. What do you mean by client agency relationship? Explain the factors effecting client agency relationship.

4,12

ग्राहक-एजेंसी सम्बन्ध से आपका क्या अभिप्राय है? इस सम्बन्ध को प्रभावित करने कारकों का वर्णन करें।

4,12

Unit-III (इकाई-III)

7. Explain the following:

(i) Functions of Sales Management

(ii) Objectives of Sales Management.

8,8

निम्न की व्याख्या करें :

(i) विक्रय प्रबन्ध के कार्य

(ii) विक्रय प्रबन्ध के उद्देश्य।

8,8

8. Explain the meaning and principles of an ideal sales organisation.

16

एक आदर्श विक्रय संगठन के अर्थ एवं सिद्धान्तों की व्याख्या करें।

16

9. 'Born Salesmen are good but trained salesmen are better'.

Discuss. Explain the methods usually employed to train salesmen.

4,12

'जन्मजात विक्रयकर्ता अच्छे होते हैं, लेकिन प्रशिक्षित विक्रयकर्ता उनसे भी अच्छे होते हैं' इस कथन की व्याख्या करें। विक्रयकर्ताओं को प्रशिक्षित करने की विभिन्न प्रचलित विधियों का वर्णन करें।

4,12

10. Define sales territory. Discuss the factors that should be kept in mind while establishing sales territories.

6,10

विक्रय क्षेत्र को परिभाषित करें। विक्रय क्षेत्रों को निर्धारित करते समय ध्यान में रखने वाले तत्वों का वर्णन कीजिए।

6,10