

DD-117

M. Com. (Fourth Semester)

EXAMINATION, 2020

(Optional—Specialization)

[Optional Group (A) Marketing]

Paper Second

ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT

Time : Three Hours

Maximum Marks : 80

नोट : सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न करना अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Attempt all the *five* questions. *One* question from each Unit is compulsory. All questions carry equal marks.

इकाई—1

(UNIT—1)

1. विज्ञापन की परिभाषा दीजिए। विज्ञापन के उद्देश्य एवं कार्यों की व्याख्या कीजिए।

Define Advertising. Discuss the objectives and functions of advertising.

P. T. O.

अथवा

(Or)

विपणन मिश्रण से आप क्या समझते हैं ? विपणन मिश्रण में विज्ञापन की भूमिका क्या है ?

What do you understand by Marketing Mix ? Explain the role of advertising in the Marketing Mix.

इकाई—2

(UNIT—2)

2. विज्ञापन साधन सम्बन्धित निर्णयों को प्रभावित करने वाले तत्वों का वर्णन कीजिए।

Explain the determining factors that affect advertising media decisions.

अथवा

(Or)

विज्ञापन की रचना किस प्रकार होती है ? एक विज्ञापन प्रति के आवश्यक तत्व कौन-कौनसे हैं ?

What is the procedure of constructing an advertisement ? Explain the essential elements of an advertisement copy.

इकाई—3

(UNIT—3)

3. विज्ञापन एजेंसी से आप क्या समझते हैं ? एक विज्ञापन एजेंसी का चुनाव करते समय आप किन-किन घटकों को ध्यान में रखेंगे ?

What do you understand by Advertising Agency ? Explain the considerable factors in the selection of an advertising agency.

अथवा

(Or)

विज्ञापन बजट से आप क्या समझते हैं ? विज्ञापन बजट बनाने की की विविध रीतियों का वर्णन कीजिए।

What do you understand by Advertisement Budget ? Explain the various methods of preparing advertisement budget.

इकाई—4

(UNIT—4)

4. वैयक्तिक विक्रय का महत्व समझाइए एवं वैयक्तिक विक्रय विज्ञापन से कैसे अलग है, विवरण दीजिए।

Write the importance of personal selling and explain, how personnel selling differs from advertising.

अथवा

(Or)

विक्रय संवर्द्धन से आप क्या समझते हैं ? विक्रय संवर्द्धन की विधियों का वर्णन कीजिए।

Define sales promotion. Explain various methods of sales promotion.

इकाई—5

(UNIT—5)

5. विक्रय प्रबन्ध क्या है ? विक्रय प्रबन्ध के उद्देश्य एवं कार्यो को समझाइए।

What is sales management ? Describe the objectives and functions of sales management.

P. T. O.

अथवा

(Or)

विक्रय कर्मियों के कार्य के निर्देशन तथा नियंत्रण की आवश्यकता का वर्णन कीजिए। यह बताइए कि विक्रयकर्मियों के कार्य निष्पादन का किस प्रकार मूल्यांकन किया जा सकता है।

Discuss the necessity of direction and control of the work of salesmen. Explain the method of evaluating the performance of salesmen.

<https://universitynews.in/>