

AH 1569 CV-19
M.Com. (Final)
Term End Examination 2019-20
Group - B
Paper - III
Advertising and Sales Management

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 100]
[Minimum Pass marks : 36]

नोट : किन्ही पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Note : Answer any five question. All Question carry equal marks.

प्रश्न 1:—विज्ञापन से आप क्या समझते हैं? विज्ञापन के आर्थिक एवं सामाजिक प्रभावों को समझाइए।

What do you understand by Advertisement? Explain the Economic and Social Effects of Advertisement.

प्रश्न 2:—वैज्ञानिक विज्ञापन से आप क्या समझते हैं? इसके सिद्धांतों एवं अवस्थाओं की व्याख्या कीजिए।

What do you understand by Scientific Advertisement? Explain the Principles and Phases of Scientific Advertisement.

प्रश्न 3:—बाह्य विज्ञापन से आपका क्या आशय है? इसके स्वरूप गुण एवं दोषों को दीजिए।

What is meant by mural advertisement, Give its forms, merits and demerits.

प्रश्न 4:—विज्ञापन प्रतिलिपि से आप क्या समझते हैं? एक अच्छी प्रतिलिपि के मुख्य तत्वों का वर्णन कीजिए।

What do you understand by copy of Advertisement? Describe the essential elements of a goods copy of Advertisement.

प्रश्न 5:—प्रभावी विज्ञापन से आपका क्या आशय है? प्रभावी विज्ञापन के माप की तकनीकों का वर्णन कीजिए।

What do you mean by effective advertising? Describe the techniques for testing advertising effectiveness.

प्रश्न 6:—विक्रय प्रबन्ध से क्या अभिप्राय है? विक्रय प्रबन्ध की विशेषताओं एवं कार्यों को समझाइए।

What do you mean by sales management? Explain its characteristics and functions.

प्रश्न 7:—विक्रय प्रवर्तनुमान क्या है? इसे कौन—से घटक प्रभावित करते हैं?

What is sales forcaste? What factors influence it?

प्रश्न 8:—विक्रयकर्ता की चयन विधि का संक्षेप में वर्णन कीजिए।

Describe in brief the process of selecting salesman.

प्रश्न 9:—विक्रय सम्बद्धन क्या है? इसके महत्व एवं विधियों की विवेचना कीजिए।

What is sales promotion? Discuss its importance and methods.

प्रश्न 10:—विक्रयकर्ता के नियंत्रण के आधार एवं ढंगों की व्याख्या कीजिए।

Explain the bases and methods of controlling Salesman.