

PC-529
M.Com. (FOURTH SEMESTER)
Examination- JUNE-2020
Compulsory/Optional
Group -A
Paper-II

ADVERTISING & SALES MANAGEMENT

Time:- Three Hours]

[Maximum Marks:80

नोट : दोनो खण्डों से निर्देशानुसार उत्तर दीजिए। प्रश्नों के अंक उनके दाहिनी ओर अंकित हैं।

Note: Answer from Both the Section as Directed. The Figures in the right-hand margin indicated marks.

खण्ड / Section-A

1. निम्नलिखित अति लघु-उत्तरीय प्रश्नों के उत्तर दीजिए:

1x10

Answer the following very short answer type questions:

- (a) विज्ञापन के उद्देश्य क्या हैं?
What are the objective of advertising?
- (b) सामाजिक विज्ञापन के कोई दो उदाहरण बताईये।
Give the example of two social advertising.
- (c) लक्षित विज्ञापन क्या है?
What is target advertising?
- (d) भावनात्मक विज्ञापन अपील के दो उदाहरण दीजिये।
Give two example of emotional advertising appeal.
- (e) विज्ञापन के प्रभाव के मापन में क्या कठिनाई आती है?
What are the problems in measuring advertising effectiveness?
- (f) भारत के दो प्रमुख विज्ञापन एजेन्सियों के नाम बताईये?
Give the name of top two advertising agency in India?
- (g) विज्ञापन एवं विक्रय संबद्धन में क्या अन्तर है?
Distinguish between advertising & sales promotions.
- (h) व्यक्तिगत विक्रय के दो दोष बताईयें?
Give the two disadvantage of personal selling.
- (i) विक्रय कर्मचारियों के लिए प्रशिक्षण क्यों आवश्यक है?
Why training is essential for sales employees?

2. निम्नलिखित अति लघु-उत्तरीय प्रश्नों के उत्तर दीजिए:

2x5

Answer the following very short answer type questions:

- (a) विज्ञापन प्रक्रिया क्या है?
What is advertising process?
- (b) ई-विज्ञापन से क्या आशय है?
What do you mean by e-advertising?
- (c) विज्ञापन बजटिंग प्रक्रिया के चरण बताईयें?
State the Steps of advertising budgeting process?
- (d) विक्रय प्रवर्तन के माध्यम का महत्व बताईये।
Give the importance of medium of sales promotions.
- (e) आदर्श विक्रय संगठन की रूपरेखा बताईये।
Draw a organisation structure of Ideal sales organisation.

खण्ड / Section-B

निम्नलिखित दीर्घ-उत्तरीय प्रश्नों के उत्तर दीजिए:

12x5

Answer the following long answer type questions:

इकाई / Unit-I

3. विज्ञापन उद्योग में प्रमुख खिलाड़ी क्या है? विज्ञापन प्रक्रिया में उनकी भूमिका पर संक्षिप्त चर्चा करें।
What are the key players in the advertising industry? Discuss briefly their role in the advertising process.

अथवा / OR

विपणन मिश्रण के उत्पाद क्षेत्र में विज्ञापन के महत्व की व्याख्या कीजिये।
Discuss the importance of advertising in the product area of marketing mix.

इकाई / Unit-II

4. विज्ञापन कॉपी से आपका क्या आशय है? एक विज्ञापन कॉपी के विभिन्न तत्वों की व्याख्या कीजिये।
What do you mean by advertising copy? Explain the various elements of an advertising copy.

अथवा / OR

विज्ञापनदाता द्वारा उपयोग में लायी जाने वाली विभिन्न विज्ञापन अपील क्या है? उदाहरण सहित व्याख्या कीजिये।
What are the various kinds of advertising appeals used by an advertisers? Explain with examples.

इकाई / Unit-III

5. विज्ञापन एजेंसी का चयन करते समय किन कारणों का ध्यान रखना चाहिए? व्याख्या कीजिये।
What factors should be kept in mind while selecting on advertising agency? Comments.

अथवा / OR

विज्ञापन के विक्री प्रभाव के मूल्यांकन की प्रक्रिया क्या है? व्याख्या कीजिये।
What are the various ways of evaluating sales effect of advertising? Explain.

इकाई / Unit-IV

6. व्यक्तिगत विक्रय से आप क्या समझते हैं? इसके गुण एवं दोषों को समझाइये।
What do you mean by personal selling? Explain its merits & demerits.

अथवा / OR

विक्रय प्रक्रिया को सविस्तार समझाइये।
Explain selling process in detail

इकाई / Unit-V

7. विक्रय कर्मचारियों को प्रशिक्षण देने से क्या आशय है? प्रशिक्षण के विभिन्न तरीकों का संक्षेप में वर्णन कीजिए।
What do you mean by training to sales employees? Explain the various methods to train the sales employees.

अथवा / OR

विक्रय प्रबंध तथा विपणन प्रबंध में अन्तर बताइये? विक्रय प्रबंध का महत्व बताइये।
Distinguish between sales management and marketing management ? Explain the importance of sales management.