

AE-849

M.Com. (Final)
Term End Examination, 2016-17

MARKETING

Optional

Group - II

Paper - III

Advertising and Sales Management

Time : Three Hours] [Maximum Marks : 100
[Minimum Pass Marks : 36

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

Note : Answer any **five** questions. All questions carry equal marks.

1. विपणन मिश्रण तत्व क्या हैं और विज्ञापन उनसे किस तरह जुड़ा है? विज्ञापन मिश्रण के छः तत्वों की व्याख्या कीजिए।

What are the marketing mix factors and how advertising is integrated with them? Explain the six elements of advertising mix.

(2)

2. “विज्ञापन एक सामाजिक अपव्यय है।” इस कथन का आलोचनात्मक मूल्यांकन कीजिए।

“Advertising is a social waste.” Critically evaluate this statement.

3. “माध्यम विज्ञापन में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है।” उक्त कथन पर प्रकाश डालते हुए विभिन्न उपलब्ध विज्ञापन माध्यमों के गुण-दोष की व्याख्या कीजिए।

“Media plays an important role in advertising.” Enlightening the above statement explain the merits and demerits of various available media.

4. एक अच्छी विज्ञापन प्रति के आवश्यक तत्व कौन-कौन से हैं? समझाइए।

What are the main elements of a good advertising copy? Explain.

5. विज्ञापन की प्रभावोत्पादकता का मूल्यांकन किस प्रकार किया जाता है? समझाइए।

How is advertising effectiveness evaluated? Explain.

6. विक्रय संवर्धन का क्या अर्थ है? उपभोक्ता विक्रय संवर्धन की विधियों को बताइए।

(3)

What is the meaning of Sales Promotion ?
Explain the methods of consumer sales promotion.

7. 'विक्रय प्रबंध' की अवधारणा को समझाइए तथा इसके उद्देश्यों एवं कार्यों का वर्णन कीजिए।

Explain the concept of 'Sales Management'. Describe the objectives and functions of Sales Management.

8. विक्रेताओं के निष्पादन मूल्यांकन से क्या आशय है ? विक्रय प्रबंध में इसके महत्व की विवेचना कीजिए।

What is the meaning of Performance Appraisal of Salesman ? Discuss the importance of it in the Sales Management.

9. विक्रय पूर्वानुमान को परिभाषित कीजिए। एक विक्रय संगठन में इसके महत्व को समझाइए। विक्रय पूर्वानुमान की सीमाओं को बताइए।

Define Sales Forecasting. Discuss its importance in a Sales Organisation. Also state its limitations.

10. 'विक्रय नियोजन' से आपका क्या आशय है ? विक्रय नियोजन का महत्व एवं प्रकार समझाइए।

(4)

What do you understand by ‘Sales Planning’ ?
Explain the importance and types of Sales Planning.
