

Roll No.

Total Pages : 3

BCQ/A-15

21138

ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT

Paper-V

Opt. (v)

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : { Pvt. : 90
DCC. : 100

Note : Attempt *five* questions in all, selecting at least *one* question but not more than *two* questions from any unit. All questions carry equal marks.

नोट : कुल पाँच प्रश्न करने हैं। प्रत्येक इकाई में से कम-से-कम एक एवं अधिक-से-अधिक दो प्रश्नों का चयन कीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

UNIT-I (इकाई-I)

1. Explain the role of Communication in Advertising. How can Marketing communication be made more effective ?

9+9 (10,10)

विज्ञापन में संदेशवाहन की भूमिका का वर्णन कीजिए। विपणन-संचार को और अधिक प्रभावशाली कैसे बनाया जा सकता है?

2. "Money spent on advertising is an investment and not a waste." Do you agree with this statement ?

18 (20)

"विज्ञापन पर खर्च किया गया धन एक विनियोग है, न कि अपव्यय।" क्या आप इस कथन से सहमत हैं?

3. What is Advertising budget ? Explain the factors affecting Advertising budget.

4+14 (5,15)

21138/2,000/KD/196

[P.T.O.]

विज्ञापन बजट क्या है? विज्ञापन बजट को प्रभावित करने वाले विभिन्न घटकों की व्याख्या कीजिए।

UNIT-II (इकाई-II)

4. What do you mean by Advertisement copy ? Explain the requisites of an effective Ad-copy. 6+12 (7+13)
विज्ञापन प्रति से आपका क्या अभिप्राय है? प्रभावकारी विज्ञापन प्रति के आवश्यक तत्वों की व्याख्या कीजिए।

5. Write short notes on the following :

- (a) Advertising Appeal. 6+6+6 (7+6+7)
(b) Internet Advertising.
(c) Direct Mail Advertising. 6+6+6 (7+6+7)
निम्न पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :
(क) विज्ञापन अपील।
(ख) इन्टरनेट विज्ञापन।
(ग) प्रत्यक्ष डाक विज्ञापन।

6. "Advertisers are discharging their moral responsibility towards society." Do you agree ? Explain in detail. 18 (20)
"विज्ञापनकर्ता समाज के प्रति अपने नैतिक उत्तरदायित्व का निर्वाह कर रहे हैं।" क्या आप सहमत हैं? विस्तृत व्याख्या कीजिए।

UNIT-III (इकाई-III)

7. "Salesmen are made not born." Discuss various qualities of successful salesman in this context. 18 (20)
"विक्रयकर्ता बनाए जाते हैं, पैदा नहीं होते।" इस कथन के सम्बन्ध में एक सफल विक्रयकर्ता के गुणों की विवेचना कीजिए।

8. What is Sales force motivation ? Suggest some ways to make sales force motivation effective in sales organisation. 6+12 (7+13)
विक्रय-शक्ति अभिप्रेरण क्या है? विक्रय संगठन में विक्रय-शक्ति अभिप्रेरण को प्रभावशाली बनाने के लिए कुछ सुझाव दें।

9. What are the various methods of compensating the sales-force ? Which method do you consider the best, and why ? 12+6 (13+7)
विक्रय-शक्ति को पारिश्रमिक देने की विभिन्न विधियाँ कौन-सी हैं? आप किस विधि को सर्वोत्तम मानते हैं व क्यों?

10. Write short notes on the following :

- (a) Sales Budget. 6+6+6 (7+6+7)
(b) Sales Quota.
(c) Sales Territory.
निम्न पर संक्षिप्त नोट लिखिए :
(क) विक्रय बजट।
(ख) विक्रय कोटा।
(ग) विक्रय क्षेत्र।