

Second Paper : (1) Advertising & Sales Management

Time : Three Hours

Maximum Marks : 100

प्रत्येक इकाई में से एक प्रश्न करते हुए कुल पाँच प्रश्न हल करने हैं।

किसी भी परीक्षार्थी को पूरक उत्तर-पुस्तिका नहीं दी जायेगी। अतः परीक्षार्थियों को चाहिए कि वे मुख्य उत्तर-पुस्तिका में ही समस्त प्रश्नों के उत्तर लिखें।

किसी भी एक प्रश्न के अन्तर्गत पूछे गये विभिन्न प्रश्नों के उत्तर, उत्तर-पुस्तिका में अलग-अलग स्थानों पर हल करने के बजाय एक ही स्थान पर हल करें।

प्रश्नों के उत्तर लिखने से पूर्व प्रश्न पत्र पर रोल नम्बर अवश्य लिखें।

UNIT-I/इकाई-I

1. Explain the meaning of advertising. Clearly explain the significance of advertising. 5+15

विज्ञापन के अर्थ को स्पष्ट कीजिये। विज्ञापन की उपयोगिता को स्पष्ट रूप से समझाइये।

Or/अथवा

Explain the types of advertising based on the nature of advertising and also distinguish between product and institutional advertising. 9+11

विज्ञापन की प्रकृति के आधार पर विज्ञापन के प्रकारों को समझाइये तथा उत्पाद एवं संस्थागत विज्ञापन में भेद भी कीजिये।

UNIT-II/इकाई-II

2. What do you mean by Advertising Campaign Planning ? Explain the process of Advertising Campaign Planning. 4+16

विज्ञापन अभियान नियोजन से आप क्या समझते हैं ? विज्ञापन अभियान के नियोजन को प्रभावित करने वाले घटकों का वर्णन कीजिये।

Or/अथवा

What is advertising budget ? Explain the different factors affecting the advertising budget. 4+16

विज्ञापन बजट क्या है ? विज्ञापन बजट को प्रभावित करने वाले विभिन्न घटकों की विवेचना कीजिये।

UNIT-III/इकाई-III

3. Discuss the factors affecting selection of advertising media. 20

विज्ञापन माध्यमों के चयन को प्रभावित करने वाले घटकों की विवेचना कीजिये।

Or/अथवा

What do you mean by advertising agency ? Explain the factors that are considered while selective an advertising agency. 4+16

विज्ञापन एजेंसी से आप क्या समझते हैं ? विज्ञापन एजेंसी के चयन में ध्यान रखने योग्य कारकों को समझाइये।

UNIT-IV/इकाई-IV

4. "A good salesman is born and not made". Explain this statement. Describe in brief the essential qualities of a successful salesman. 6+14

"एक सफल विक्रेता जन्म से होता है, बनाया नहीं जा सकता।" इस कथन को समझाइए। एक सफल विक्रयकर्ता के गुणों का संक्षेप में वर्णन कीजिये।

Or/अथवा

Describe the methods of motivating salesman. 20

विक्रयकर्ताओं को अभिप्रेरित करने की विधियों का वर्णन कीजिये।

UNIT-V/इकाई-V

5. What do you mean by 'Sales Quota' ? Critically evaluate the various methods of setting sales quota. 4+16

विक्रय कोटा से आप क्या समझते हैं ? विक्रय कोटा निर्धारण की विभिन्न विधियों की आलोचनात्मक मूल्यांकन कीजिये।

Or/अथवा

Describe the various methods of studying consumer psychology. 20

उपभोक्ता मनोविज्ञान के अध्ययन की विभिन्न विधियों का वर्णन कीजिये।

PTO