

B.Com. (Part-III) Examination, 2017

(Faculty of commerce)

(Three Year Scheme of 10+2+3)

BUSINESS ADMINISTRATION

Paper-II

MANAGEMENT

Time Allowed: Three Hours

Max.Marks:100

Note: (i). Attempt any five questions in all, selecting one question from each Unit.

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

(ii) No supplementary answer-book will be given to any candidate. Hence the candidates should write the answers precisely in the main answer-book only.

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

(iii) All the parts of one question should be answered at one place in the answer-book. One complete question should not be answered at different places in the answer-book. किसी भी एक प्रश्न के अन्तर्गत पूछे गए विभिन्न प्रश्नों के उत्तर उत्तर-पुस्तिका में अलग-अलग स्थानों पर हल करने के बजाय, एक ही स्थान पर हल करें।

Unit-'I'

इकाई-'I'

1. The expenditure on advertising does not go waste. ' Critically review this statement. 20
विज्ञापन पर किया गया व्यय बेकार नहीं जाता।' इस कथन की आलोचनात्मक समीक्षा कीजिए।

Or/ अथवा

Briefly describe the different types of advertising.

विज्ञापन के विभिन्न प्रकारों का संक्षेप में वर्णन कीजिए।

Unit-'II'

इकाई-'II'

2. What is budget Explain the process of advertising budget. 5+15
बजटन क्या है ? विज्ञापन बजट की प्रक्रिया को समझाइए।

How is an ad campaign planned? What are the three stages of campaign creation?

विज्ञापन अभियान का नियोजन कैसे होता है ? अभियान सृजन के तीन चरण क्या हैं ?

Unit-'III'

इकाई-III'

- 3 What is advertising media planning? Describe the steps involved in media planning. 5+15

विज्ञापन मीडिया नियोजन क्या है ? मीडिया नियोजन में सम्मिलित चरणों की विवेचना कीजिए।

Or/ अथवा

Describe the services provided by the advertising agency to its customers.

विज्ञापन एजेंसी द्वारा अपने ग्राहकों को दी जाने वाली सेवाओं का वर्णन कीजिए।

Unit-'IV'

इकाई-IV'

- 4 Describe the key qualities of a successful seller. 20

एक सफल विक्रेता के प्रमुख गुणों का वर्णन कीजिए।

Or/ अथवा

Describe the major methods of training of vendors.

विक्रेताओं के प्रशिक्षण की प्रमुख विधियों का वर्णन कीजिए।

Unit-'V'

इकाई-V'

5. Mention the factors that affect sales forecasting. Also describe one of the different stages of sales forecasting. 10+10
विक्रय पूर्वानुमान को प्रभावित करने वाले घटकों का उल्लेख कीजिए। विक्रय पूर्वानुमान की एक विभिन्न चरणों का भी वर्णन कीजिए।

Or/ अथवा

Explain clearly the different types of 'sales quota'. What elements should be kept in mind while determining the sales quota.

'विक्रय कोटा' के विभिन्न प्रकारों को स्पष्ट रूप से समझाइए। विक्रय कोटा निर्धारित करते समय किन तत्वों ध्यान में रखना चाहिए।

—x—

(2).

2080-II/4400/2