

I-1228

M.Com. (Previous/Final) Examination, 2020

Group - B, Optional - III

**ADVERTISEMENT AND SALES
MANAGEMENT**

Time Allowed : Three Hours

Maximum Marks : 100

Minimum Pass Marks : 36

नोट : सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिये। प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न करना अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Note : Attempt all the five questions. One question from each unit is compulsory. All questions carry equal marks.

इकाई-I / UNIT-I

Q. 1. उपभोक्ता क्रय व्यवहार को प्रभावित करने वाले विभिन्न आर्थिक तथा मनोवैज्ञानिक घटकों की व्याख्या कीजिये। क्रय संबंधी निर्णयन में कौन से घटक प्रभावशाली भूमिका अदा करते हैं ?

I-1228

P.T.O.

(2)

Explain the various economic and psychological factors which affect the consumer behaviour. Which type of factors are more effective at the time of marketing buying decision ?

अथवा OR

भारत में विज्ञापन की आधुनिक प्रवृत्तियों को स्पष्ट कीजिये। Discuss the modern trends of advertisement in India.

इकाई-II / UNIT-II

Q. 2. बाह्य विज्ञापन में कौन-सी सावधानियाँ प्रयोग की जाती हैं ? उसके गुण-दोष तथा विभिन्न रूपों का वर्णन कीजिये। What precautions are used in mural advertisement ? Mention the merits, demerits and various forms of it.

अथवा OR

विज्ञापन अपील से आप क्या समझते हैं ? विज्ञापन अपील के प्रकारों को समझाइये।

I-1228

(3)

What do you understand by advertising appeal ?

Explain the kinds of advertising appeal.

इकाई-III / UNIT-III

- Q. 3.** क्या विज्ञापन की प्रभावोत्पादकता का माप किया जा सकता है ? विज्ञापन की प्रभावोत्पादकता का पता लगाने के लिए जिन विधियों को प्रयोग में लाया जाता है, उनका आलोचनात्मक विश्लेषण कीजिए।

Can advertising effectiveness be measured ?
Critically examine the methods which are used in conducting research on advertising effectiveness.

अथवा OR

विक्रय प्रबन्ध के उद्देश्यों एवं कार्यों को सविस्तार समझाइए।
Discuss in detail the objectives and functions of sales management.

इकाई-IV / UNIT-IV

- Q. 4.** एक विक्रय संगठन संरचना करते समय किन सिद्धान्तों का पालन करना चाहिये ?

What principles should be followed while building a structure of sales organisation ?

(4)

अथवा OR

विक्रय प्रदेश से आप क्या समझते हैं ? विक्रय प्रदेश स्थापित करने के कारणों की विवेचना कीजिये।

What do you mean by a sales territory ? Discuss the reason for the establishment of sales territories.

इकाई-V / UNIT-V

- Q. 5.** विक्रय शक्ति के कार्य मूल्यांकन की प्रक्रिया समझाइए।
Discuss the process of evaluating sales force performance.

अथवा OR

विक्रय सभाओं तथा विक्रय प्रतियोगिताओं के लाभ व हानियाँ समझाइये।

Explain the advantages and disadvantages of sales conferences and sales contests.

—————