

AJ-1569
M. Com. (Final)
Term End Examination, 2021-22
(Group-B)
ADVERTISING and SALES MANAGEMENT
(Paper-III)

Time : 3 hours]

[Maximum Marks : 100

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

Note : *Attempt all any questions. All questions carry equal marks.*

1. विज्ञापन से आप क्या समझते हैं ? विज्ञापन की विशेषताओं एवं महत्त्व को समझाइए।
What do you understand by Advertisement ? Explain the characteristics and importance of Advertisement.
2. विज्ञापन के आर्थिक एवं सामाजिक प्रभावों को समझाइए।
Explain the Economic and Social effects of Advertisement.
3. विज्ञापन के विभिन्न तरीकों का वर्णन कीजिए। उनके लाभों और दोषों को बताइए।
Enumerate the various methods of Advertisement. Explain their advantages and disadvantages.
4. रेडियो द्वारा विज्ञापन की विशेषताओं एवं सावधानियों का वर्णन कीजिए।
Describe the characteristics and precautions of radio Advertisement.
5. प्रभावी विज्ञापन क्या है ? विज्ञापन की प्रभावोत्पादकता के मूल्यांकन के कारणों को समझाइए।
What is Effective Advertising ? Explain the causes of Evaluation of Advertising Effectiveness.
6. विक्रय प्रक्रिया से आपका क्या आशय है ? विक्रय प्रक्रिया के विभिन्न चरणों को समझाइए।
What do you mean by Selling Process ? Discuss the various steps of Selling Process ?
7. विक्रय नियोजन से आप क्या समझते हैं ? विक्रय नियोजन के महत्त्व व प्रक्रिया को बताइए।
What do you mean by sales planning ? Discuss the importance and process of sales planning.
8. विक्रेता की नियुक्ति प्रक्रिया की विवेचना कीजिए तथा नियुक्ति पत्र में लगायी गयी शर्तों को बताइए।
Discuss the selection process of sales man & mention the conditions laid down in appointment.
9. विक्रय संवर्द्धन क्या है ? इसके महत्त्व एवं विधियों की विवेचना कीजिए।
What is sales promotion ? Discuss its importance and method.
10. विक्रेता पर नियंत्रण क्यों आवश्यक है ? नियंत्रण की विभिन्न विधियों तथा आधारों का वर्णन कीजिए।
What is the need of control of sales man ? Describe various methods and bases control.