

Total Pages : 8

K-1228

M.Com. Final Examination, 2022

(Group - B)

ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT

[Paper : Third (Optional)]

Time Allowed : Three Hours

Maximum Marks : 100

Minimum Passing Marks : 36

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

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

UNIT-I / इकाई-I

1. What is advertisement ? Discuss the economic and social effect of advertisement. [20]

विज्ञापन क्या है? विज्ञापन के आर्थिक एवं सामाजिक प्रभावों को समझाइये।

K-1228/1000

(1)

[P.T.O.]

OR / अथवा

Write short notes on :

संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए :

(a) Advertising Budgets

विज्ञापन बजट

(b) Advertising and Consumer Behaviour

विज्ञापन और उपभोक्ता व्यवहार

UNIT-II / इकाई-II

2. What are the different media of advertising? Explain briefly. [20]

विज्ञापन के विभिन्न माध्यम क्या हैं? संक्षेप में समझाइये।

OR / अथवा

Write short notes on the following :

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए:

(a) Advertising appeal

विज्ञापन अपील

(b) Advertising Copy

विज्ञापन प्रतिलिपि

UNIT-III / इकाई-III

3. Write short notes on the following : [20]

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

- (a) Sales Research

विक्रय अनुसंधान

- (b) Communication Research

संचार अनुसंधान

OR / अथवा

Define salesmanship and describe its scope and objective.

विक्रयकला की परिभाषा दीजिए और इसके क्षेत्र और उद्देश्यों का उल्लेख कीजिए।

UNIT-IV / इकाई-IV

4. Explain different types of sales organization and state its merits and demerits. [20]

विक्रय संगठन के विभिन्न प्रारूपों को समझाइये तथा उनके गुण-दोष बताइये।

OR / अथवा

What is sales forecasting ? Explain in detail the determination of sales territories.

विक्रय पूर्वानुमान क्या है ? विक्रय क्षेत्रों के निर्धारण को विस्तार से समझाइये।

UNIT-V / इकाई-V

5. What do you mean by sales force management ? What is importance of effective sales force management. [20]

विक्रय शक्ति प्रबंध से आप क्या समझते हैं? प्रभावकारी विक्रय शक्ति प्रबन्ध का क्या महत्व है?

OR / अथवा

Write short notes on the following :

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए:

- (a) Analysis of Sales Volume

बिक्री की मात्रा का विश्लेषण

- (b) Costs and Profitability

लागत और लाभप्रदता

----X----

