

KN-365

BBA (Part-III) Examination, 2022

(New Course)

Sales and Advertisement Management

Time Allowed : Three Hours

Maximum Marks : 100

Minimum Passing Marks : 33

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 the difference between personal selling and salesmanship? Explain the types of salesman in personal selling.

वैयक्तिक विक्रय तथा विक्रय कला में क्या अन्तर है? वैयक्तिक विक्रयकर्त्ताओं के प्रकार बताइये।

OR / अथवा

What is sales management? Explain the main tools of sales management.

विक्रय प्रबन्धन क्या है? विक्रय प्रबन्धन के मुख्य उपकरणों को समझाइए।

UNIT-II / इकाई-II

2. What do you mean by sales force management? What is importance of effective sales force management.

विक्रय शक्ति प्रबन्ध का क्या अर्थ है? प्रभावकारी विक्रय शक्ति प्रबन्ध का क्या महत्त्व है?

OR / अथवा

"The fortune of a concern depends on sales which in turn, depends on salesman". "Discuss this statement explaining the selection procedure of salesman.

“व्यवसाय का भविष्य विक्रय पर निर्भर करता है तथा विक्रय विक्रेताओं पर निर्भर करता है।” इस कथन को समझाइए तथा इस सन्दर्भ में विक्रयकर्त्ता की चयन-विधि का वर्णन कीजिए।

UNIT-III/ इकाई-III

3. "Money spent on advertisement is not wasteful." Do you agree? Give reasons for your answer.

“विज्ञापन पर खर्च किया गया धन बेकार नहीं जाता” क्या आप सहमत हैं? अपने तर्क से उत्तर दीजिए।

OR / अथवा

What do you understand by advertising objectives? Explain different advertising objectives. How these objectives are determined?

विज्ञापन उद्देश्यों से आप क्या समझते हैं? विभिन्न विज्ञापन उद्देश्यों का वर्णन कीजिए। इनके उद्देश्यों को कैसे निर्धारित करते हैं?

UNIT-IV / इकाई-IV

4. What is advertising process? Explain the factors or decisions affecting advertising process.

विज्ञापन प्रक्रिया से आपका क्या आशय है? विज्ञापन प्रक्रिया को प्रभावित करने वाले घटकों या निर्णयों की पूर्ण व्याख्या कीजिए।

OR / अथवा

What is an advertisement copy? Describe the essential features of a good advertisement copy.

विज्ञापन प्रति क्या है? एक अच्छी विज्ञापन प्रति के आवश्यक लक्षणों का वर्णन कीजिए।

UNIT-V / इकाई-V

5. What is an advertising appeal? Discuss the methods of presentation of such appeals.

विज्ञापन अपील का क्या अर्थ है? विभिन्न प्रकार की अपीलों तथा उनके प्रस्तुतीकरण के ढंग का वर्णन कीजिए।

OR / अथवा

Why evaluation of the effectiveness of advertisement is made? What is its need? What are the difficulties in the evaluation of ad-effectiveness?

विज्ञापन प्रभावोत्पादकता मूल्यांकन क्यों किया जाता है? इसकी क्या आवश्यकता है? इसके मूल्यांकन में कौन-कौन सी कठिनाइयाँ आती हैं?

----X----