

This question paper contains 4+2 printed pages]

Roll No.

5824

**M.COM. (FINAL) BUSINESS ADM.
EXAMINATION, 2016**

SALES & ADVERTISING MANAGEMENT

Paper-II-B

Time allowed : Three Hours

Maximum Marks : 100

Part A (खण्ड 'अ') [Marks : 20]

Answer all questions (50 words each).

All questions carry equal marks.

सभी प्रश्न अनिवार्य हैं । प्रत्येक प्रश्न का उत्तर पचास शब्दों से अधिक न हो । सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।

Part B (खण्ड 'ब') [Marks : 50]

Answer five questions (250 words each),

selecting one question from each Unit.

All questions carry equal marks.

**प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न चुनते हुए, कुल पाँच प्रश्न कीजिए ।
प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 250 शब्दों से अधिक न हो ।
सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।**

Part C (खण्ड 'स') [Marks : 30]

Answer any two questions (300 words each).

All questions carry equal marks.

कोई दो प्रश्न कीजिए । प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 300 शब्दों से अधिक न हो । सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।

P.T.O.

Part A (खण्ड 'अ')

1. (i) What is sales organisation ?

बिक्री संगठन क्या है ? 2

(ii) What do you mean by salesmanship ?

विक्रय कला से आप क्या समझते हैं ? 2

(iii) What is recruitment ?

भर्ती क्या है ? 2

(iv) What is selection ?

चयन क्या है ? 2

(v) Define sales quota.

विक्रय कोटा को परिभाषित कीजिए। 2

(vi) Write *two* important factors that affect the size of sales territory.

बिक्री क्षेत्र को आकार को प्रभावित करने वाले किन्हीं 2 महत्त्वपूर्ण कारकों को बताइये। 2

(vii) What do you mean by advertising ? 2

विज्ञापन से क्या आशय है ?

(viii) What is outdoor advertising ?

बाह्य विज्ञापन क्या है ? 2

(ix) What is meant by 'Advertising Media' ?

विज्ञापन माध्यम से क्या तात्पर्य है ? 2

(x) What is 'Advertising Ethics' ?

'विज्ञापन नीतिशास्त्र' क्या है ? 2

Part B (खण्ड 'ब')

Unit I (इकाई I)

2. State the responsibilities of a sales manager towards salesmen.

विक्रयकर्ताओं के प्रति एक विक्रय प्रबन्धक के दायित्व बताइए। 10

3. 'Good and successful salesmen are born, not made.'
Discuss.

“अच्छे एवं सफल विक्रयकर्ता पैदा होते हैं, बनाये नहीं जाते।”
विवेचना कीजिए। 10

Unit II (इकाई II)

4. What do you mean by the term 'sales organisation' ?
State the objectives and functions of sales organisation.

विक्रय संगठन से आप क्या समझते हैं ? विक्रय संगठन के
उद्देश्यों एवं कार्यों का उल्लेख कीजिए। 3+4+3

5. Discuss in brief the various selection tests with merits and demerits.

विभिन्न प्रकार की चुनाव जाँचों का लाभ-दोषों सहित संक्षेप में वर्णन कीजिए।

5+5

Unit III (इकाई III)

6. Define 'Sales Quota.' Describe the objectives and types of sales quotas.

'विक्रय कोटा' को परिभाषित कीजिए। विक्रय कोटा के उद्देश्य एवं प्रकार बताइये।

2+4+4

7. Explain the method of setting and revising sales territories.

विक्रय प्रदेशों की स्थापना एवं पुनरीक्षण की विधि का वर्णन कीजिए।

2+8

Unit IV (इकाई IV)

8. What are the objectives of advertising? State the different types of advertising.

विज्ञापन के उद्देश्य क्या हैं ? विज्ञापन के विभिन्न प्रकार बताइये।

3+7

9. Write notes on the following :

(a) Point of purchase advertising

(b) Novelty advertising.

निम्नलिखित पर टिप्पणी लिखिए :

5+5

(a) क्रय बिन्दु विज्ञापन

(b) अभिनव विज्ञापन।

Unit V (इकाई V)

10. What is meant by 'Advertising Appeal' ? State its main bases.

'विज्ञापन अपील' से क्या तात्पर्य है ? इसके प्रमुख आधार बताइये।

3+7

11. What is meant by 'Advertising Media' ? What are the factors influencing the selection of Media ?

'विज्ञापन माध्यम' से क्या तात्पर्य है ? विज्ञापन माध्यम के चयन को प्रभावित करने वाले घटक कौनसे हैं ?

3+7

Part C (खण्ड 'स')

12. Why is the need for a sales organisation ? Describe the factors determining the structure of a sales organisation.

विक्रय संगठन की आवश्यकता क्यों होती है ? एक विक्रय संगठन संरचना को प्रभावित करने वाले घटकों का वर्णन कीजिए।

13. What do you mean by recruitment of salesmen ? How will you determine the qualities and number of salesmen ?

विक्रेताओं की भर्ती से आप क्या समझते हैं ? आप विक्रेताओं की योग्यता एवं संख्या का निर्धारण किस प्रकार करेंगे ?

14. What do you mean by 'Sales Quotas' ? Describe their objectives and essential principles.

'विक्रय कोटा' से क्या तात्पर्य है ? इनके उद्देश्यों एवं आवश्यक सिद्धान्त बताइये।

15. What are the different media of advertising ? Explain in brief.

विज्ञापन के विभिन्न माध्यम क्या हैं ? संक्षेप में बताइये।

16. What do you understand by advertising ? Explain the usefulness of advertising in modern business.

विज्ञापन से आप क्या समझते हैं ? आधुनिक व्यवसाय में विज्ञापन की उपयोगिता को स्पष्ट कीजिए।