

[This question paper contains 7 printed pages]

Your Roll No. :

Sl. No. of Q. Paper : **3449** **I**

Unique Paper Code : C-309

Name of the Course : **B.Com. (Hons.) / III**

Name of the Paper : Paper XXIV -
Advertising and
Personal selling

Semester : Annual

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 75

Instructions for Candidates :

परीक्षार्थियों के लिए निर्देश :

- (a) Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.

इस प्रश्न-पत्र के प्राप्त होने पर तुरंत शीर्ष पर अपना रोल नंबर लिखें।

- (b) Answer may be written either in **English** or in **Hindi**; but the same medium should be used throughout the paper.

इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिंदी किसी एक भाषा में दीजिए, लेकिन सभी उत्तर एक ही भाषा में होने चाहिए।

P.T.O.

(c) Attempt **all** questions. **All** the parts of a question should be attempted together.

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए। एक प्रश्न के सभी भागों के उत्तर एक साथ दीजिए।

(d) Marks are indicated against each question.

सभी प्रश्नों के अंक उनके सामने अंकित हैं।

1. (a) Define advertising budget. Explain objective and task method of allocating the advertising budget. 8

विज्ञापन बजट को परिभाषित कीजिए। विज्ञापन बजट के उद्देश्य एवं कार्यपद्धति (objective and task method) का वर्णन कीजिए।

(b) What is advertising media ? What factors would you consider while selecting a suitable advertising media ? 7

विज्ञापन माध्यम क्या है ? एक उपयुक्त विज्ञापन माध्यम के चयन में आप किन तथ्यों पर विचार करेंगे ?

OR

अथवा

(a) What should be the essential features of a compensation plan so as to effectively motivate the sales personnel ? 8

विक्रय कर्मचारियों को प्रभावकारी अभिप्रेरण हेतु क्षतिपूर्ति योजना (Compensation Plan) के आवश्यक गुण क्या होने चाहिए।

(b) What is Sales Territory ? What is the basis used to design sales territories ? 7

विक्रय क्षेत्र (Sales Territory) क्या है ? विक्रय क्षेत्रों के प्रारूप निर्धारण हेतु क्या आधार उपयोग किया जाता है ?

OR

अथवा

(a) A sale is made neither in the minds of salespersons nor over-the-counter, but in the minds of the buyers. Discuss in this light the process of effective selling ? 15

विक्रय न तो विक्रयकर्ताओं के मस्तिष्क में न ही काउन्टर पर होता है बल्कि क्रेताओं के मस्तिष्क में होता है। इस प्रकाश में प्रभावकारी विक्रय प्रक्रिया का वर्णन कीजिए।

5. (a) What is sales forecasting ? Discuss the various methods of sales forecasting. 8

विक्रय पूर्वानुमान (Forecasting) क्या है ? विक्रय पूर्वानुमान के विभिन्न तरीकों का वर्णन कीजिए।

(b) What do you mean by performance appraisal ? State its objectives and importance. 7

निष्पादन समीक्षा (Performance Appraisal) से आपका क्या अभिप्राय है ? इसके उद्देश्यों एवं महत्त्व का वर्णन कीजिए।

OR

अथवा

(a) "Advertising creates materialism in the society". Comment. 8

"विज्ञापन समाज में भौतिकवाद फैलाता है।" टिप्पणी कीजिए।

(b) Explain the role of audience selection in advertising. 7

विज्ञापन में दर्शकगण के चयन की भूमिका का वर्णन कीजिए।

2. (a) What do you understand by advertising copy ? Discuss its elements. 8

विज्ञापन कॉपी से आप क्या समझते हैं ? इसके तत्वों का वर्णन कीजिए।

(b) Distinguish between emotional and rational appeals. Substantiate your answers with suitable examples. 7

संवेगात्मक और विवेकपूर्ण अपील में अंतर कीजिए। अपने उत्तर में उपयुक्त उदाहरण दीजिए।

OR

अथवा

(a) What is Advertising Agency ? Briefly describe various types of advertising agencies. 8

विज्ञापन एजेन्सी क्या है ? संक्षेप में विज्ञापन एजेन्सियों के प्रकार को समझाइये।

(b) Briefly explain the post testing methods for measuring advertising effectiveness. 7

विज्ञापन की प्रभावकारिता को मापने के लिए क्रयोपरांत परीक्षण की पद्धतियों का संक्षेप में वर्णन कीजिए।

3. (a) Write short notes on :

लघु टिप्पणियाँ लिखिए :

(i) Deceptive Advertising 8

भ्रामक विज्ञापन

(ii) Personal Selling situations 7

वैयक्तिक विक्रय स्थितियाँ

OR

अथवा

(b) (i) Sales Quota 8

विक्रय कोटा

(ii) DAGMER Approach 7

DAGMER उपागम

4. (a) What types of objections does the customer raise in personal selling ? Explain the methods which salesman use while handling such objections ? 8

वैयक्तिक विक्रय में उपभोक्ता किस प्रकार आपत्तियाँ करता है ? विक्रयकर्ता द्वारा इन आपत्तियों को हस्तगत (Handling) करने के लिए अपनाये जाने वाले तरीकों का वर्णन कीजिए।

(b) Explain the various methods that can be adopted by a salesperson in "Approach" stage of personal selling process. 7

वैयक्तिक विक्रय की 'पहुँच' (Approach) चरण में अपनाये जाने वाले विभिन्न तरीकों का वर्णन कीजिए।