

B Com Hons Sem V

Advertising & Personal Selling

UPC: 22417514

Attempt any four questions. All questions carry equal marks.

Time: 3 hours

Max marks: 75

Q1 “The enemies of advertising are the enemies of freedom.” –David Ogilvy. Discuss the statement. Also Identify the type of advertising in the following cases and give reasons:

- (a) For the last one week you have been daily seeing an advertisement in the newspaper, but it is not clear as to which product it offers.
- (b) An advertisement by Vimal Pan masala, ‘Bolo Zuban Kesari’ by Ajay Devgan and Sharukh Khan
- (c) ‘Jago Grahak Jago’ advertisement by Ministry of Consumer Affairs, Government of India,
- (d) An advertisement by Adidas, ‘Impossible is Nothing’ featuring Deepika Padukone

Q2 What is DAGMAR model? Explain how marketers can use DAGMAR in establishing objectives and what are some of the limitations associated with the use of this model?

Q3 You are asked to prepare an advertising copy for an Air Purifier to be inserted in a newspaper? Explain the points you would consider in preparing such a copy? Also discuss the various functions performed by an advertising agency.

Q4 Recently advertisements by Manyavar and Fabindia found themselves in huge controversy and trolling on social media? Comment. Also mention about the legal laws in India to protect the Indian consumer from misleading advertisements.

Q5 Given that many sales managers now, accept that good salespeople are ‘made’ rather than ‘born’. Does this mean personality characteristics are no longer important in the type of salesperson employed? Provide your perspective. Also explain the AIDAS theory of selling? How would you use the AIDAS theory in selling?

Q6 Define prospecting and how to develop leads? Also mention why do prospects raise objections? As a salesman how would you handle the following objections raised by the customers at the end of a sales presentation:

- I. *A temporary shortage of cash prevents him from buying*
- II. *The price of product is too high*

B Com Hons Sem V
Advertising & Personal Selling
UPC: 22417514

विद्यार्थियों के लिए निर्देश

- किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दीजिए।
- सभी प्रश्नों के समान अंक है।
- इस प्रश्नपत्र के उत्तर अंग्रेजी या हिन्दी किसी भी माध्यम में दिए जा सकते हैं लेकिन ध्यान रहे कि सभी प्रश्नों के उत्तर का माध्यम एक ही होना चाहिए।

Time: 3 hours

Max marks: 75

प्रश्न 1 "विज्ञापन के दुश्मन स्वतंत्रता के दुश्मन हैं।" -डेविड ओगिल्वी. कथन पर चर्चा कीजिए।

निम्नलिखित मामलों में विज्ञापन के प्रकार को पहचानिए और कारण दीजिए:

(a) पिछले एक सप्ताह से आप अखबार में एक विज्ञापन देख रहे हैं, लेकिन यह स्पष्ट नहीं है कि यह कौन सा उत्पाद ऑफर करता है।

(b) अजय देवगन और शारुख खान द्वारा 'बोलो जुबान केसरी' विमल पान मसाला का विज्ञापन

(c) उपभोक्ता मामलों के मंत्रालय, भारत सरकार द्वारा 'जागो ग्राहक जागो' विज्ञापन,

(d) एडिडास का विज्ञापन, 'इम्पॉसिबल इज नथिंग' जिसमें दीपिका पादुकोण हैं

प्रश्न 2 DAGMAR मॉडल क्या है? विपणक उद्देश्यों को स्थापित करने में DAGMAR का उपयोग कैसे कर सकते हैं और इस मॉडल के उपयोग से जुड़ी सीमाएं क्या हैं? स्पष्ट कीजिए।

प्रश्न 3 आपको एक समाचार पत्र के लिए एयर प्यूरिफायर के लिए एक विज्ञापन प्रति तैयार करने के लिए कहा जाता है? ऐसी प्रति तैयार करते समय आप किन बिंदुओं पर विचार करेंगे, स्पष्ट कीजिए? विज्ञापन एजेंसी द्वारा किए जाने वाले विभिन्न कार्यों की चर्चा कीजिए।

प्रश्न 4 हाल ही में मान्यावर और फैबइंडिया के विज्ञापनों को लेकर सोशल मीडिया पर भारी विवाद और ट्रोलिंग हुई? टिप्पणी कीजिए। भारतीय उपभोक्ताओं को भ्रामक विज्ञापनों से बचाने के लिए भारत में कानूनी प्रावधानों का उल्लेख कीजिए।

प्रश्न 5 अधिकांश बिक्री प्रबंधक मानते हैं कि अच्छे विक्रेता 'जन्मजात' नहीं होते बल्कि 'बनाए' जाते हैं। क्या इसका मतलब यह है कि नियोजित विक्रेता के प्रकार में व्यक्तित्व विशेषताएं अब महत्वपूर्ण नहीं हैं? अपना दृष्टिकोण बताइए। बिक्री के AIDAS सिद्धांत को समझाइए? आप बिक्री में AIDAS सिद्धांत का प्रयोग किस प्रकार करेंगे?

प्रश्न 6 पूर्वक्षण (prospecting) को परिभाषित करें और नेतृत्व (leads) कैसे विकसित करें? य पूर्वक्षण आपत्ति क्यों उठाती है? उल्लेख कीजिए। कल्पना कीजिए की आप एक विक्रेता हैं, तो आप बिक्री प्रस्तुति (sales presentation) के अंत में ग्राहकों द्वारा उठाई गई निम्नलिखित आपत्तियों को कैसे संभालेंगे:

I. नकदी (cash) की अस्थायी कमी उन्हें खरीदने से रोकती है

II. उत्पाद की कीमत बहुत अधिक है