

[This question paper contains 4 printed pages.]

Sr. No. of Question Paper : 5422-A                      D                      Your Roll No.....

Unique Paper Code : 241651

Name of the Course : B.A. (Prog.) A.S.P.S.M.

Name of the Paper : 3(b) : Sales Promotion and Public Relations

Semester : VI

Duration : 3 Hours

Maximum Marks : 75

**Instructions for Candidates**

1. Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.
2. Attempt **five** questions in all.
3. **All** questions carry equal marks.
4. Answers may be written either in English or Hindi; but the same medium should be used throughout the paper.

**छात्रों के लिए निर्देश**

1. इस प्रश्न-पत्र के मिलते ही ऊपर दिए गए निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिए।
2. किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए।
3. सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।
4. इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिंदी किसी एक भाषा में दीजिए, लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।

1. (a) "The increasing use of sales promotion in marketing program is more than a passing fad." Discuss. (7.5)

(b) Why refunds and rebates considered as a popular tool of sales promotion? (7.5)

P.T.O.

(क) “विपणन कार्यक्रम में बिक्री संवर्धन का वर्धमान प्रयोग, एक साधारण मनोलहरी से अधिक होता है।” विवेचन कीजिए।

(ख) क्या कारण है कि वापसियों और रिबेटों को बिक्री संवर्धन के एक लोकप्रिय उपकरण के रूप में माना जाता है ?

2. Why marketers are diverting their promotion budget towards trade promotion ? Explain the different trade-oriented promotional tools. (15)

क्या कारण है कि विपणनकर्ता अपने संवर्धन बजट का व्यापार संवर्धन में खर्च करते हैं ? विभिन्न व्यापार दिष्ट संवर्धनात्मक उपकरणों की व्याख्या कीजिए।

3. (a) “The success of the sales promotion program depends on proper planning and implementation”. Discuss various steps involved in planning the sales promotion program successfully ? (8)

(b) Evaluate samples as the tools of sales promotion. (7)

(क) “बिक्री संवर्धन कार्यक्रम की सफलता उचित आयोजन और कार्यान्वयन पर निर्भर करती है।” बिक्री संवर्धन कार्यक्रम को सफलतापूर्वक आयोजित करने से संबंधित विभिन्न कदमों की विवेचना कीजिए।

(ख) सैम्पल्स का बिक्री संवर्धन के एक उपकरण के रूप में मूल्यांकन कीजिए।

4. (a) Explain the concept of Marketing Public Relations (MPR). (7)

(b) Explain the significance of Public relations. (8)

(क) जनसंपर्क के विपणन (MPR) की संकल्पना की व्याख्या कीजिए।

(ख) जन-संपर्क के महत्त्व की व्याख्या कीजिए।

5. What types of sales promotion would be effective for selling following consumer goods :

(a) Cruise trips

(b) Refrigerators

(7.5×2)

निम्नलिखित उपभोक्ता वस्तुओं को बेचने के लिए किस प्रकार का बिक्री संवर्धन प्रभावी होगा :

(क) क्रूज की यात्रा

(ख) रेफ्रिजरेटर्स

6. Write a note on ethical and legal aspects of sales promotion and public relations in Indian context. (15)

भारत के संदर्भ में बिक्री संवर्धन तथा जनसंपर्क के नैतिक और विधिक पहलुओं पर टिप्पणी लिखिए ।

7. (a) Evaluate coupons and contests as the tools of sales promotion ? (7)

(b) What are the functions performed by the PR departments to maintain successful relations with its key public ? (8)

(क) कूपनों और प्रतियोगिताओं का बिक्री संवर्धन के उपकरणों के रूप में मूल्यांकन कीजिए ।

(ख) मुख्य जनता के साथ अपने सफलतापूर्वक संबंध बनाए रखने के लिए जनसंपर्क विभागों द्वारा निष्पादित कार्य क्या हैं ?

8. Write short notes on :

(a) Special events

(b) Planning retail promotions

(7.5×2)

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(क) विशेष घटनाएँ

(ख) खुदरा व्यापार के संवर्धन का आयोजन