

[This question paper contains 4 printed pages.]

Sr. No. of Question Paper : 5422

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) "Advertising and sales promotion are complementary to each other."
Discuss. (7.5)

- (b) Why are premiums considered as a popular tool of sales promotion?
(7.5)

P.T.O.

(क) “विज्ञापन और बिक्री संवर्धन एक दूसरे के पूरक है।” विवेचन कीजिए।

(ख) प्रीमियमों को बिक्री संवर्धन के लोकप्रिय उपकरण क्यों माना जाता है ?

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

क्या कारण हैं कि विपणनकर्ता अपने संवर्धन बजट को उपभोक्ता की ओर दिष्ट बिक्री संवर्धन की ओर ले जाते हैं ? विभिन्न उपभोक्ता-दिष्ट संवर्धनात्मक उपकरणों की व्याख्या कीजिए।

3. (a) In what ways can sales promotion impact the buying behaviour of a consumer ? (7)

(b) Explain various steps involved in planning the sales promotion program successfully ? (8)

(क) किन तरीकों से बिक्री संवर्धन उपभोक्ता के क्रय-व्यवहार को प्रभावित कर सकता है ?

(ख) बिक्री संवर्धन कार्यक्रम के सफलतापूर्वक आयोजन से संबंधित विभिन्न कदमों की व्याख्या कीजिए।

4. (a) What are ‘special events’ ? How are they organised ? (8)

(b) What public service activities an organisation can undertake to improve its public goodwill ? (7)

(क) ‘विशेष घटनाएँ’ क्या होती हैं ? इनका आयोजन कैसे किया जाता है ?

(ख) जनता में अपनी सार्व को सुधारने के लिए संगठन किस जन-सेवा गतिविधियों को कर सकता है ?

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

(a) Houses

(b) Television

(7.5×2)

निम्नलिखित उपभोक्ता वस्तुओं को बेचने के लिए किस प्रकार के बिक्री संवर्धन कार्यक्रम प्रभावशील होंगे :

(क) घर

(ख) टेलीविजन

6. (a) What are the legal remedies available to consumers if he has been cheated by sales promotion schemes ? (8)

(b) Write a short note on ethical and legal aspects of public relations ? (7)

(क) उपभोक्ताओं को कौनसे विधिक उपाय उपलब्ध हैं यदि उसे बिक्री संवर्धन योजनाओं द्वारा धोखा दिया गया है ?

(ख) जन-संपर्क के नैतिक और विधिक पहलुओं पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए ।

7. (a) Differentiate between push and pull strategy of sales promotion ? (8)

(b) Evaluate games and lotteries as the tools of sales promotion. (7)

(क) बिक्री संवर्धन की कर्षण और अपकर्षण रणनीतियों में विभेद कीजिए ।

(ख) बिक्री संवर्धन के उपकरणों के रूप में खेलकूद और लौटारियों का मूल्यांकन कीजिए ।

8. Write short notes on :

(a) Similarity between publicity and public relations

(b) Point of purchase display and demonstration

(7.5×2)

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(क) प्रचार और जन-संपर्क में समानताएँ

(ख) क्रय-स्थल को प्रदर्शित करना और निदर्शन