

This question paper contains 7 printed pages]

Roll No.

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

S. No. of Question Paper : 533

Unique Paper Code : 241510 E

Name of the Paper : Advertising & Personal Selling

Name of the Course : B.Com. (Hons.)

Semester : V

Duration : 3 Hours

Maximum Marks : 75

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

(इस प्रश्न-पत्र के मिलते ही ऊपर दिए गए निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिए।)

Note : Answers may be written *either* in English *or* in Hindi; but the same medium should be used throughout the paper.

टिप्पणी : इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिन्दी किसी एक भाषा में दीजिए; लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।

Attempt *All* questions.

All parts of a question should be attempted together.

All questions carry equal marks.

सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

एक प्रश्न के सभी भाग एकसाथ क्रमानुसार हल कीजिए।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

P.T.O.

1. (a) "Modern advertising has made the luxuries of yesterday, the necessities of today."

Do you agree? Give reasons in support of your answer.

"आधुनिक विज्ञापन बीते हुए कल की विलासिता और आज की आवश्यकता है।" क्या आप इससे सहमत हैं? अपने उत्तर के समर्थन में कारण प्रस्तुत कीजिए।

- (b) Explain the various methods of deciding advertising budget.

विज्ञापन बजट को तय करने की विभिन्न विधियों की व्याख्या कीजिए।

Or

(अथवा)

- (a) In a meeting, your new boss informs you that the only goal of advertising and promotion is to generate sales. Present your argument to convince your boss that in addition to sales objectives, communication objectives must also be considered.

एक बैठक में आपके नए बॉस आपको सूचित करते हैं कि विज्ञापन और संवर्धन का एकमात्र लक्ष्य बिक्री बढ़ाना है। अपने बॉस को यह विश्वास दिलाने के लिए अपने तर्क प्रस्तुत कीजिए कि बिक्री के उद्देश्य के साथ-साथ संचार संबंधी उद्देश्यों पर भी विचार किया जाना चाहिए।

- (b) Explain the factors that influence the choice of suitable advertising media.

उपयुक्त विज्ञापन माध्यम के चयन को प्रभावित करने वाले कारकों की व्याख्या कीजिए।

2. (a) What factors would you consider in preparing an advertising copy for radio ?

रेडियो के लिए विज्ञापन की कॉपी तैयार करते समय आप किन कारकों पर विचार करेंगे ?

- (b) Discuss Pre-Testing and Post-Testing of advertising effectiveness.

विज्ञापन की प्रभावशीलता के पूर्व-परीक्षण और पश्च-परीक्षण की विवेचना कीजिए।

Or

(अथवा)

- (a) Do you think that a multinational like Colgate-Palmolive should develop its own inhouse advertising agency ? Explain.

क्या आप यह सोचते हैं कि कोलगेट-पामोलिव जैसी बहुराष्ट्रीय कंपनियों को स्वयं अपने घर की ही विज्ञापन एजेंसी को विकसित करना चाहिए ? व्याख्या कीजिए।

- (b) Explain the various types of Appeals that are used by advertisers to arouse consumer interest. Give example.

उपभोक्ताओं की रुचि को जागृत करने के लिए विज्ञापकों द्वारा प्रयोग में ली जाने वाली विभिन्न प्रकार की आकर्षण-विधियों की व्याख्या कीजिए। उदाहरण दीजिए।

3. (a) "In these days of mass production and mass selling, personal selling continues to be an essential promotional tool for sellers." Why ?

"पुंज-उत्पादन और पुंज बिक्री वाले इन दिनों में व्यक्तिगत बिक्री, विक्रेताओं के लिये अनिवार्य संवर्धन उपकरण बना रहा है।" बताइये क्यों ?

- (b) What is false and deceptive advertising ? Explain with the help of examples.

मिथ्या और भ्रामक विज्ञापन क्या होते हैं ? उदाहरण देकर व्याख्या कीजिए।

Or

(अथवा)

- (a) "Good salespeople are born, not made." Do you agree ? Explain.

"अच्छे विक्रयकर्ता पैदा होते हैं, बनाए नहीं जाते।" क्या आप इससे सहमत हैं ? व्याख्या कीजिए।

- (b) Explain in brief the various types of advertising.

विज्ञापनों की विभिन्न किस्मों की संक्षेप में व्याख्या कीजिए।

4. (a) Briefly describe the personal selling process. How would sales presentation differ in the following cases :

(i) Selling laptops

(ii) Presenting a new drug to physicians.

व्यक्तिगत विक्रय प्रक्रिया का संक्षेप में वर्णन कीजिए। निम्नलिखित केसों में विक्रय प्रस्तुतीकरण में क्या अंतर होगा :

(i) लैपटॉपों की बिक्री

(ii) फिजिशियनों के सामने एक नई औषधि को प्रस्तुत करना।

- (b) What are the features of an effective Sales Quota Plan ?

प्रभावी बिक्री कोटा योजना की क्या विशेषताएँ होती हैं ?

Or

(अथवा)

- (a) What is 'Sales Territory' ? Why and how do firms establish sales territories ? Can you think about possible reasons why a firm might not want to have sales territories ?

'बिक्री-क्षेत्र' क्या होता है ? कंपनियाँ बिक्री क्षेत्रों की स्थापना क्यों और कैसे करती हैं ? क्या आप ऐसे संभावित कारणों के बारे में सोच सकते हैं कि कंपनी बिक्री-क्षेत्रों को क्यों बनाना नहीं चाहती है ?

- (b) Discuss the main objectives of a sales budget. What factors need to be considered while preparing a sales budget ?

बिक्री बजट बनाने के मुख्य उद्देश्यों की विवेचना कीजिए। बिक्री बजट तैयार करते समय किन कारकों पर विचार करना जरूरी होता है ?

5. (a) Explain the various approaches for performance appraisal of salespersons.

बिक्रीकर्ताओं के निष्पादन-मूल्यांकन के विभिन्न उपागमों की व्याख्या कीजिए।

- (b) What types of objections do customers raise in personal selling ? Explain the methods and precautions which salespersons use while handling such objections.

व्यक्तिगत बिक्री करते समय ग्राहक किस प्रकार की आपत्तियाँ उठाते हैं ? ऐसी आपत्तियों का उत्तर देते समय बिक्रीकर्ताओं को जिन विधियों और पूर्वोपायों का प्रयोग करना पड़ता है, उनकी व्याख्या कीजिए।

Or

(अथवा)

- (a) Recruiting and selecting salespersonnel is an important part of implementing personal selling strategy, but that is not all that is involved in it. Explain.

बिक्रीकर्ताओं की भर्ती करना और उनका चयन करना व्यक्तिगत बिक्री संबंधी नीति को कार्यान्वित करने का महत्वपूर्ण हिस्सा होता है परंतु इसमें केवल यही सब कुछ नहीं है। व्याख्या कीजिए।

- (b) Compensation plays a key role in motivating salesforce. Discuss the rôle of monetary and non-monetary factors in motivating salesforce.

बिक्री-बल को अभिप्रेरित करने में मुआवज़े की मुख्य भूमिका होती है। बिक्री-बल को अभिप्रेरित करने में मौद्रिक और गैरमौद्रिक कारकों की भूमिका की विवेचना कीजिए।