

AI - 1723

Fourth Semester M. Com. Examination
Optional Group - B
ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT
Paper - 402 - B (I)

P. Pages : 7

Time : Three Hours]

[Max. Marks : 80

Notes : (1) All questions are compulsory.
(2) All questions carry equal marks.

1. (a) What do you understand by advertising ?
Explain the effects of advertising on various
economical factors.

OR

- (b) What do you mean by Advertising Budget ?
Explain the various methods of advertising
budget. 16

2. (a) What is meant by "Advertising Media" ?
Explain the different media of advertising.

OR

(b) Explain the terms :-

(1) Message design.

(2) Advertising on Internet. 16

3. (a) Explain the selling process in detail.

OR

(b) What are the importance and types of sales planning ? Explain. 16

4. (a) Explain the need for sales organization. Describe the principles of determining the structure of a sales organization.

OR

(b) Explain in detail the planning process for sales organization. 16

5. (a) Write notes on :-

(1) Man Power Planning for Sales Department.

4. (a) विक्रय संघटन आवश्यकता स्पष्ट कीजिए। एक विक्रय संघटन संरचना को प्रभावीत करने वाले तत्वों का वर्णन कीजिए।

किंवा

(b) विक्रय संघटन की नियोजन प्रक्रिया विस्तार से स्पष्ट कीजिए। 16

5. (a) टिपनीयों लिखिए :-

(१) विक्रय विभाग मनुष्यबल नियोजन।

(२) विक्रय दल पदोन्नती नीति।

अथवा

(b) "व्यवसाय का भविष्य विक्रय पर निर्भर करता है तथा विक्रय विक्रयदल पर निर्भर करता है।" इस कथन की चर्चा कीजिए। विक्रयदल की अभिप्रेरणा स्पष्ट कीजिए।

16

(हिन्दी माध्यम)

- सूचनाएँ : (1) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।
(2) सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. (a) विज्ञापन से आप क्या समझते हैं ? विज्ञापन का विभिन्न आर्थिक घटकों पर क्या प्रभाव पड़ता है यह स्पष्ट कीजिए।

अथवा

- (b) विज्ञापन अंदाजपत्रक से आप क्या समझते हैं ? विज्ञापन अंदाजपत्रक की विभिन्न पध्दतियाँ स्पष्ट कीजिए।

16

2. (a) "विज्ञापन माध्यम" से क्या तात्पर्य है ? विज्ञापन के विभिन्न माध्यम स्पष्ट कीजिए।

अथवा

- (b) निम्नांकित बाबी स्पष्ट कीजिए :-

(1) संदेश अभिकल्प।

(2) इंटरनेट पर विज्ञापन।

16

3. (a) विक्रय प्रक्रिया को विस्तार से स्पष्ट कीजिए।

अथवा

- (b) विक्रय नियोजन के महत्व एवं प्रकार कौनसे हैं ? स्पष्ट कीजिए।

16

(2) Sales Force Promotional Policies.

OR

- (b) "The fortune of a concern depends on sales which in turn, depend on sales force". Discuss this statement. Explain motivation of sales force. 16

(मराठी माध्यम)

- सूचना : (1) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.
(2) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. (a) जाहीरात यापासून आपणास काय अर्थबोध होतो ?
जाहीरातीचे विविध आर्थिक घटकावरील परिणाम स्पष्ट करा.

किंवा

- (b) जाहीरात अंदाजपत्रक म्हणजे काय ? जाहीरात
अंदाजपत्रकाच्या विभिन्न पध्दती स्पष्ट करा. 16

2. (a) "जाहीरात माध्यम" चा अर्थ काय ? जाहीरातीची विविध
माध्यमे स्पष्ट करा.

किंवा

- (b) खालील बाबी स्पष्ट करा :-

(1) संदेश आराखडा.

(2) इंटरनेट वर जाहीरात. 16

3. (a) विक्रय प्रक्रियेला सविस्तर स्पष्ट करा.

किंवा

- (b) विक्रय नियोजनाचे महत्त्व व प्रकार कोणते आहेत ? स्पष्ट
करा. 16

4. (a) विक्रय संघटनेची आवश्यकता स्पष्ट करा. एका विक्रय
संघटन संरचनेला प्रभावित करणाऱ्या तत्वांचे वर्णन करा.

किंवा

- (b) विक्रय संघटनेच्या नियोजन प्रक्रिया सविस्तर स्पष्ट करा. 16

5. (a) टिपा लिहा :-

(1) विक्री विभागाचे मनुष्यबळ नियोजन.

(2) विक्रय दल पदोन्नती धोरण.

किंवा

- (b) "व्यवसायाचे भविष्य विक्रीवर निर्भर असते आणि विक्री
विक्रेयदलावर निर्भर असते" या कथनाची चर्चा करा.
विक्रेयदलाची अभिप्रेरणा स्पष्ट करा. 16