

## M.Com. (Fourth Semester) Examination

## Optional Group—B

## ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT

## (MARKETING)

## Paper-402-B(I)

Time—Three Hours]

[Maximum Marks—80

N.B. :— (1) Attempt ALL questions

(2) All questions carry equal marks.

1. (a) What do you mean by Advertising ? What are the objectives of advertising ? 16

OR

- (b) Discuss the various method of preparing an Advertising Budget. What factors should be considered in the preparation of an advertising Budget ? 16

2. (a) What is press (print) Advertising ? Explain with merits and demerits. 16

OR

- (b) What is an advertisement copy ? Describe the essential features of a good advertisement copy. 16

3. (a) What is Sales Forecasting ? Discuss its importance and limitations. 16

OR

- (b) What do you mean by salesmanship ? Narrate its main characteristics. 16

UZR—48559

1

(Contd.)

- (ब) विज्ञापन बजट बनाने की विविध पद्धतियों की विवेचना कीजिये। विज्ञापन बजट तैयार करते समय कौन-कौनसे घटकों को ध्यान में रखना चाहिये ? 16

2. (अ) मुद्रित विज्ञापन क्या है ? गुण-दोष सहित समझाइये। 16

अथवा

- (ब) विज्ञापन का मसौदा (copy) क्या होता है ? एक अच्छे विज्ञापन मसौदे के आवश्यक लक्षणों का वर्णन कीजिये। 16

3. (अ) 'विक्रय पूर्वानुमान' से आप क्या समझते हैं ? इसके महत्व एवम् सीमाओं की चर्चा कीजिये। 16

अथवा

- (ब) विक्रय कला क्या है ? इसकी प्रमुख विशेषताओं का वर्णन कीजिये। 16

4. (अ) विक्रय संगठन से आप क्या समझते हैं ? विक्रय संगठन के उद्देश्यों एवं कार्यों का उल्लेख कीजिये। 16

अथवा

- (ब) नियंत्रण प्रक्रिया की चर्चा कीजिये। नियंत्रण प्रक्रिया में व्यय एवम् लाभदायकता स्पष्ट कीजिये। 16

5. (अ) 'अभिप्रेरणा' से क्या तात्पर्य है ? विक्रेताओं को अभिप्रेरित करने की आवश्यकता क्यों होती है ? 16

अथवा

- (ब) एक श्रेष्ठ पारिश्रमिक मुआवजा (Compensation) योजना के प्रमुख उद्देश एवं महत्व को समझाइये। 16

UZR—48559

4

1150

4. (a) What do you mean by the term 'Sales Organisation' ? State the objectives and functions of a sales organisation. 16

OR

- (b) Discuss the control process. Explain cost and profitability in the control process. 16
5. (a) What is meant by 'Motivation' ? What is the need for motivating the sales force ? 16

OR

- (b) Elucidate the main objectives and importance of a sound compensation plan. 16

(मराठी माध्यम)

सूचना :—(1) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.

(2) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. (अ) जाहिरात म्हणजे काय ? जाहिरातीचे उद्देश काय आहेत ? 16

किंवा

(ब) जाहिरात अंदाजपत्रक तयार करण्याच्या विविध पद्धतींचे विवेचन करा. जाहिरात अंदाजपत्रक तयार करताना कोण-कोणत्या घटकांचा विचार करावा लागतो ? 16

2. (अ) 'मुद्रित जाहिरात' (Press advertising) म्हणजे काय ? ते गुण-दोषांसहित स्पष्ट करा. 16

किंवा

(Contd.)

- (ब) जाहिरात मसूदा (copy) म्हणजे काय ? एका चांगल्या जाहिरात मसूद्या करिता आवश्यक बाबींचे वर्णन करा. 16

3. (अ) विक्रय पूर्वानुमान म्हणजे काय ? त्याचे महत्व आणि मर्यादांची चर्चा करा. 16

किंवा

(ब) विक्रय कला म्हणजे काय ? त्याच्या मुख्य वैशिष्ट्यांचे वर्णन करा. 16

4. (अ) "विक्रय संगठन" संकल्पनेपासून आपणास काय अर्थबोध होता ? 16

किंवा

(ब) नियंत्रण प्रक्रियेची चर्चा करा. नियंत्रण प्रक्रियेतील परिव्यय आणि लाभदायकता स्पष्ट करा. 16

5. (अ) 'अभिप्रेरण' म्हणजे काय ? विक्रेत्या बळास अभिप्रेरित करण्याची गरज का असते ? 16

किंवा

(ब) योग्य मोबदला योजनेची प्रमुख उद्दिष्टे आणि महत्व समजावून सांगा. 16

(हिन्दी माध्यम)

सूचनाएं :— (1) सभी प्रश्न हल कीजिये।

(2) सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. (अ) विज्ञापन से क्या आशय है ? विज्ञापन के उद्देश क्या हैं ? 16

अथवा

3

(Contd.)

UZR—48559