

M.Com. Semester-IV Examination**Optional Group—B****ADVERTISING & SALES MANAGEMENT****Paper—402-B(I)**

Time : Three Hours]

[Full Marks : 80

N.B. :— (1) All questions are compulsory.

(2) All questions carry equal marks.

1. (A) Explain the meaning of Consumer behaviour.
Discuss the relationship between advertisement
and consumers' buying behavior. 16

OR

- (B) What are the objectives of an Advertisement ?
Discuss the 'DAGMAR APPROACH' in setting
advertising objectives. 16
2. (A) You are the chief of Marketing of a corporation
producing electronics goods. To promote sales
of your product, which medium of advertisement
will you select ? Why ? 16

OR

- (B) "Advertising on internet has limited scope and is less effective than any other medium of advertising." Comment. 16
3. (A) "Effective salesmanship requires detailed knowledge of the product as well as the socio-economic condition and behavioural knowledge of the customer." Discuss. 16

OR

- (B) Explain the meaning of the selling process. Discuss the steps involved in selling process. 16
4. (A) Explain the control and evaluation process of the performance of sales personnel. 16
- OR
- (B) Explain the meaning of Sales organisation. What factors will you consider while setting up a sales organisation of a new company? 16
5. (A) "Best recruitment and effective training of the sales force leads to achievement of sales target." Comment. 16

OR

- (B) Explain in detail the Selection Process of a sales force. 16

WDM—17518

2

(Contd.)

(मराठी माध्यम)

सूचना :— (1) सर्व प्रश्न आवश्यक आहेत.

(2) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. (अ) उपभोक्ता वर्तणुकीचा अर्थ स्पष्ट करा. जाहिरात आणि उपभोक्त्यांची खरेदी वर्तणूक यातील संबंधाची चर्चा करा. 16

किंवा

- (ब) जाहिरातीचे उद्देश कोणते आहेत? जाहिरातीच्या उद्दिष्ट निर्धारणाबाबत डॅगमार ब्राह्मणी (DAGMAR Approach) चर्चा करा. 16
2. (अ) इलेक्ट्रॉनिक्स वस्तूंचे उत्पादन करणाऱ्या कंपनीचे तुम्ही विपणन प्रमुख आहात, तुमच्या उत्पादनाच्या विक्रय सर्वर्धनाकरिता तुम्ही कोणत्या जाहिरात माध्यमाची निवड कराल? का? 16

किंवा

- (ब) "अन्य कोणत्याही जाहिरात माध्यमापेक्षा इंटरनेटवरील जाहिरातीची व्याप्ती मर्यादित असून परिणामकारकताही कमी आहे." या वाक्य करा. 16
3. (अ) "प्रभावी विक्रय कसबासाठी उत्पादनाचे सखोल ज्ञान तसेच ग्राहकांच्या सामाजिक-अर्थिक स्थितीचे व वर्तणुकीचे ज्ञान आवश्यक आहे." चर्चा करा. 16

किंवा

WDM—17518

3

(Contd.)

(ब) विक्रय प्रक्रिया का अर्थ स्पष्ट करा. विक्रय प्रक्रियेत समाविष्ट टप्यांची चर्चा करा. 16

4. (अ) विक्रय कर्मचाऱ्यांच्या कार्यपूर्तीच्या नियंत्रण आणि मूल्यमापन प्रक्रिया स्पष्ट करा. 16

किंवा

(ब) विक्रय संघटनेचा अर्थ स्पष्ट करा. एका नवीन कंपनीची विक्रय संघटना निर्माण करताना तुम्ही कोणते घटक विचारात घ्याल ? 16

5. (अ) "उत्तम विक्रेत्यांच्या भरती आणि प्रभावी प्रशिक्षणामुळे विक्रयलक्ष्य पूर्ण करता येते." भाष्य करा. 16

किंवा

(ब) विक्रेत्यांची निवड प्रक्रिया सविस्तर स्पष्ट करा. 16

(हिन्दी माध्यम)

सूचनाएँ:— (1) सभी प्रश्न आवश्यक हैं।

(2) सभी प्रश्नों के समान अंक हैं।

1. (अ) उपभोक्ता आचरण का अर्थ स्पष्ट कीजिये। विज्ञापन एवं उपभोक्ता के खरीद आचरण के संबंधों की चर्चा कीजिये। 16

अथवा

WDM—17518

4

(Contd.)

(ब) विज्ञापन के क्या उद्देश्य हैं ? लक्ष्य निर्धारण में डैगमार ग्राह्य (DAGMAR APPROACH) की चर्चा कीजिये। 16

2. (अ) इलेक्ट्रॉनिक्स वस्तुओं की उत्पादन करने वाली कंपनी के आप विपणन प्रमुख हैं, आपके उत्पादन की बिक्री बढ़ाने हेतु आप कौन से विज्ञापन माध्यम का चुनाव करेंगे ? क्यों ? 16

अथवा

(ब) "अन्य किसी भी विज्ञापन माध्यम की तुलना में इंटरनेट विज्ञापन की व्यापक सीमित एवं कम प्रभावशाली है।" भाष्य कीजिये। 16

3. (अ) "प्रभावी विक्रयकला के लिये उत्पाद का ब्यौरेवार ज्ञान एवं ग्राहकों के सामाजिक-आर्थिक स्थिति एवं बर्ताव (Behaviour) का ज्ञान आवश्यक है।" भाष्य कीजिये। 16

अथवा

(ब) विक्रय प्रक्रिया का अर्थ स्पष्ट कीजिये। विक्रय प्रक्रिया में समाविष्ट अवस्थाओं की चर्चा कीजिये। 16

4. (अ) विक्रय कर्मचारियों के कार्य-निष्पादन के नियंत्रण एवं मूल्यमापन की प्रक्रिया स्पष्ट कीजिये। 16

अथवा

WDM—17518

5

(Contd.)

(ब) विक्रय संगठन का अर्थ स्पष्ट कीजिये। एक नयी कंपनी का विक्रय संगठन का निर्माण करते समय आप कौनसी बातें ध्यान में रखेंगे ? 16

5. (अ) "उत्तम विक्रेताओं के चयन एवं प्रभावी प्रशिक्षण से विक्रय लक्ष्य साध्य होता है।" भाष्य कीजिये। 16

अथवा

(ब) विक्रेताओं की चुनाव प्रक्रिया विस्तार से स्पष्ट कीजिये। 16