

Fourth Semester M.Com. Examination
Optional Group—B
ADVERTISING & SALES MANAGEMENT
Paper—402 (B) (1)

Time—Three Hours]

[Full Marks—80

- N.B. :—** (1) All questions are compulsory.
(2) All questions carry equal marks.

1. (A) Which factors to be considered in the preparation of Advertising budget ? Describe its various methods. 16

OR

- (B) "Money spent on advertising is an investment and not a waste." Critically examine the statement. 16
2. (A) Discuss the meaning and nature of advertising appeal. State its types. 16

OR

- (B) Write short notes :—
- (i) Print Media. 8
- (ii) Advertising on Internet. 8
3. (A) Define sales budget. State their objectives and limitations. 16

OR

- (B) What do you mean by salesmanship ? "Salesmanship is an art or a science". Explain. 16
4. (A) What do you mean by the term 'Sales Organisation' ? State the objectives and functions of a Sales Organisation. 16

OR

- (B) What factors will you consider while setting up a sales organisation of a New Company ? 16
5. (A) What is compensation plan ? Describe the methods of compensation. 16

OR

- (B) What is meant by Salesman Training ? Discuss the principles of good training scheme. 16

(मराठी माध्यम)

- सूचना :—(1) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.
(2) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. (अ) 'जाहिरात अंदाजपत्रक' तयार करताना कोण-कोणते घटक विचारात घ्यावे लागतात ? जाहिरात अंदाजपत्रकाच्या विविध प्रकाराचे वर्णन करा. 16

किंवा

- (ब) "जाहिरातीवर केला जाणारा खर्च ही गुंतवणूक असुन, अपव्यय नाही" या वाक्याचे टिकात्मक परिक्षण करा.

16

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

अथवा

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

5. (अ) पारिश्रमिक योजना याने क्या ? पारिश्रमिक चुकाने की विभिन्न पद्धतियों का वर्णन कीजिये। 16

अथवा

- (ब) विक्रेता प्रशिक्षण से आप क्या समझते हैं ? एक अच्छी प्रशिक्षण योजना के सिद्धान्तों की विवेचना कीजिये। 16.

2. (अ) जाहिरात अपीलचा अर्थ आणि स्वरूपाची चर्चा करा.
जाहिरात अपीलाचे विविध प्रकार सांगा. 16

किंवा

- (ब) संक्षिप्त टिपा लिहा :—

- (1) छापील माध्यम 8
(2) इंटरनेट वरील जाहिराती. 8

3. (अ) विक्री अंदाजपत्रकाची व्याख्या सांगा. त्याचे उद्देश आणि मर्यादा सांगा. 16

किंवा

- (ब) विक्रयकला पासून आपणास काय अर्थबोध होतो ?
“विक्रयकला, कला आहे की विज्ञान” स्पष्ट करा. 16

4. (अ) ‘विक्री संघटना’ यापासून आपणास काय अर्थबोध होतो ? विक्री संघटनेची उद्देश व कार्ये सांगा. 16

किंवा

- (ब) एका नवीन कंपनीची विक्रय संघटना निर्माण करताना तुम्ही कोणते घटक विचारात घ्याल ? 16

5. (अ) मोबदल्याची योजना म्हणजे काय ? मोबदला देण्याच्या विविध पद्धती स्पष्ट करा. 16

किंवा

- (ब) विक्रेता प्रशिक्षण पासून आपणास काय अर्थबोध होतो ? चांगल्या प्रशिक्षण योजनेच्या तत्वाची चर्चा करा. 16

(हिन्दी माध्यम)

सूचना :— (1) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

(2) सभी प्रश्नों को समान अंक हैं।

1. (अ) 'विज्ञापन अंदाजपत्रक' तयार करते समय कौनसे घटक ध्यान में लिए जाते हैं ? विज्ञापन अंदाजपत्रक के विभिन्न प्रकारों का वर्णन कीजिए। 16

अथवा

- (ब) "विज्ञापन पर किया गया व्यय विनियोग है, अपव्यय नहीं।" इस कथन की आलोचनात्मक परीक्षण कीजिये। 16

2. (अ) विज्ञापन अपील का अर्थ एवं प्रकृति की चर्चा कीजिए विज्ञापन अपील के प्रकार बताइये। 16

अथवा

- (ब) संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :—

- (1) प्रिंट मिडिया 8
(2) इंटरनेट पर विज्ञापन। 8

3. (अ) 'विक्रय अंदाजपत्रक' की परिभाषा विशद कीजिए एवं उनके उद्देश्य एवं सीमा बताइये। 16

अथवा

- (ब) विक्रयकला से आप क्या समझते हैं ? 'विक्रयकला, कला है अथवा विज्ञान' स्पष्ट कीजिये। 16