

Roll No.

Total Pages : 03

DMDQ/M-20

4219

ADVERTISING AND SALES
MANAGEMENT
MC-605

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

Note : Attempt *Five* questions including the *first* question which is compulsory.

प्रश्न संख्या 1 अनिवार्य सहित कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

1. Explain the following : 10×4=40
- (a) Economic aspects of advertising
 - (b) Sales promotion
 - (c) Media Strategy
 - (d) Media Mix
 - (e) Reference Groups
 - (f) Sales Potential
 - (g) Prospecting
 - (h) Job Analysis
 - (i) Induction
 - (j) Sales Quotas.

(2)L-4219(TR)

1

निम्नलिखित की व्याख्या कीजिए :

- (अ) विज्ञापन के आर्थिक पहलू
- (ब) विक्रय प्रोन्नति
- (स) मीडिया रणनीति
- (द) मीडिया मिश्रण
- (इ) संदर्भ समूह
- (फ) विक्रय संभावना
- (ग) पूर्वक्षण
- (ह) कार्य विश्लेषण
- (इ) आगमन
- (ज) विक्रय कोटा ।

2. Define Advertising. What are its objectives ? Are these measurement ? **10**

विज्ञापन को परिभाषित कीजिए । इसके क्या उद्देश्य हैं ? क्या ये मापन योग्य हैं ?

3. What is Advertising media ? Discuss the factors affecting the choice of advertising media. **10**

विज्ञापन मीडिया क्या है ? विज्ञापन मीडिया के चुनाव को प्रभावित करने वाले कारकों का वर्णन कीजिए ।

4. What is advertising effectiveness ? Explain the techniques of measuring advertising effectiveness. **10**

विज्ञापन प्रभावशीला क्या है ? विज्ञापन प्रभावशीलता मापन की तकनीकियों का वर्णन कीजिए ।

(2)L-4219(TR)

2

5. Explain your understanding of sales management. **10**
विक्रय प्रबन्धन की अपनी सूझबूझ की व्याख्या कीजिए ।
6. What are Sales Territories ? Discuss the reasons for establishing sales territories. **10**
बिक्री क्षेत्र क्या हैं ? बिक्री क्षेत्रों की स्थापना के कारणों का वर्णन कीजिए ।
7. Explain the formation and types of sales organisation. **10**
बिक्री संगठन के निर्माण तथा प्रकारों की व्याख्या कीजिए ।
8. Write a detailed note on controlling sales personnel. **10**
बिक्री कर्मियों को नियंत्रित करने पर एक विस्तृत टिप्पणी लिखिए ।