

5308-A
M.Com. (FINAL) EXAMINATION, 2019
BUSINESS ADMINISTRATION
Paper – III - A
SALES & ADVERTISING MANAGEMENT

Time: Three Hours
Maximum Marks: 100

PART – A (खण्ड – अ) [Marks: 20]

Answer all questions (50 words each).

All questions carry equal marks.

सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 50 शब्दों से अधिक न हो।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

PART – B (खण्ड – ब) [Marks: 50]

Answer five questions (250 words each).

Selecting one from each unit. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई से एक-एक प्रश्न चुनते हुए, कुल पाँच प्रश्न कीजिए।

प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 250 शब्दों से अधिक न हो।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

PART – C (खण्ड – स) [Marks: 30]

Answer any two questions (300 words each).

All questions carry equal marks.

कोई दो प्रश्न कीजिए। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 300 शब्दों से अधिक न हो।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

PART – A / खण्ड – अ

Q.1 (i) What are the characteristics of Line and Staff Organisation?

लाइन और स्टाफ संगठन की क्या विशेषताएँ हैं?

(ii) Why is Sales Management Important?

बिक्री प्रबंधन क्यों महत्वपूर्ण है?

(iii) What are the major tasks involved in managing the Sales Force?

सेल्स फोर्स के प्रबंधन में शामिल प्रमुख कार्य क्या हैं?

(iv) What role does training play in Sales Force Management?

सेल्स फोर्स मैनेजमेंट में प्रशिक्षण क्या भूमिका निभाता है?

(v) Which factors determine the size of territory for Salesman?

कौन से कारक विक्रेता के लिए क्षेत्र का आकार निर्धारित करते हैं?

(vi) How is Sales Quota determined?

बिक्री कोटा कैसे निर्धारित किया जाता है?

(vii) State two objectives of Advertising.

विज्ञापन के दो उद्देश्य बताइये।

(viii) How does advertising helps in marketing function?

विपणन कार्य में विज्ञापन कैसे मदद करता है?

(ix) How many types of Advertising Appeal are there? Name any four.

विज्ञापन अपील के कितने प्रकार होते हैं? कोई भी चार नाम बताइये।

(x) What factors affect the selection of Media in Advertisement?

विज्ञापन में मीडिया के चयन को कौन से कारक प्रभावित करते हैं?

PART – B / खण्ड – ब

UNIT -I/ इकाई – I

Q.2 Discuss in details the Qualities and Functions of a Sales Manager.

बिक्री प्रबंधक के गुणों और कार्यों के बारे में विस्तार से चर्चा करें।

OR/ अथवा

“Every business survives on the pillars of sales of its products or services.” Evaluate the statement stating the purpose of Sales Organisation.

“हर व्यवसाय अपने उत्पादों या सेवाओं की बिक्री के खंभे पर निर्भर रहता है।” बिक्री संगठन के उद्देश्य बताते हुए बयान का मूल्यांकन करें।

UNIT -II/ इकाई – II

Q.3 How is the remuneration of a sales personnel decided? Also discuss various methods of non-financial compensation.

बिक्री कर्मियों के पारिश्रमिक का फैसला कैसे किया जाता है? गैर – वित्तीय मुआवजे के विभिन्न तरीकों पर चर्चा करें।

OR/ अथवा

“A Sales Executive can perform the best when he is motivated to work for the company”. Discuss the statement explaining the role of motivation for Sales Personnel.

“एक बिक्री कार्यकारी, कम्पनी के लिए काम करने के लिए प्रेरित होने पर सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन कर सकता है।” बिक्री कार्मिक के लिए प्रेरणा की भूमिका समझाते हुए बयान पर चर्चा करें।

UNIT -III/ इकाई – III

Q.4 Why is it necessary to have sales territories? Describe the factors that organisation consider while designing sales territories.

बिक्री क्षेत्र क्यों जरूरी है? बिक्री क्षेत्रों को डिजाइन करते समय संगठन द्वारा विचार किए जाने वाले कारकों का वर्णन करें।

OR/ अथवा

Describe various methods of setting sales quotas for sales personnel.

बिक्री कर्मियों के लिए बिक्री कोटा सेट करने के विभिन्न तरीकों का वर्णन करें।

UNIT -IV/ इकाई – IV

Q.5 Explain the role of advertising process in FMCG industry.

एफएमसीजी उद्योग में विज्ञापन प्रक्रिया की भूमिका की व्याख्या करें।

OR/ अथवा

“Advertising objectives should be based on present market analysis”. Explain.

“विज्ञापन के उद्देश्य वर्तमान बाजार के विश्लेषण पर आधारित होने चाहिए।” समझाइये।

UNIT -V/ इकाई - V

Q.6 Design a suitable Advertisement for your Institute.

अपने संस्थान के लिए उपयुक्त विज्ञापन डिजाइन करें।

OR/ अथवा

Write notes on –

(a) “Emotional Advertising Appeal” with suitable examples

(b) Creative advertising

नोट्स लिखें –

(अ) उपयुक्त उदाहरणों के साथ “भावनात्मक विज्ञापन अपील”

(ब) रचनात्मक विज्ञापन

PART - C / खण्ड - स

Q.7 Describe in detail the basic types of Sales Organisation Structure.

बिक्री संगठन संरचना के बुनियादी प्रकारों का विस्तार से वर्णन करें।

Q.8 You are a Sales Manager of ABC Company, you need to recruit new Sales Persons for your company. Discuss the recruitment and selection procedure of Sales Personal.

आप एबीसी कंपनी के एक बिक्री प्रबंधक हैं, आपको अपनी कंपनी के लिए नए बिक्री कार्मिक की भर्ती करने की आवश्यकता है। बिक्री कार्मिक की भर्ती और चयन प्रक्रिया पर चर्चा करें।

Q.9 Explain with example the method of assignment of salespersons to territories having sales potential proportional to sales person abilities.

उदाहरण के साथ बिक्री कार्मिक को बिक्री क्षेत्रों में संभावित क्षमता के अनुसार असाइन करने की विधि बताएं।

Q.10 Discuss the role of Negative Advertising.

नकारात्मक विज्ञापन की भूमिका पर चर्चा करें।

Q.11 What role does media play in Advertising? Explain the types and selection process of Media.

विज्ञापन में मीडिया क्या भूमिका निभाता है? मीडिया के प्रकार और चयन प्रक्रिया की व्याख्या करें।