

Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester-VI Examination
ADVERTISING SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT

Optional Paper—8-3

Vocational Group—I

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

N.B. :— (1) Solve **ALL** questions.

(2) All questions carry equal marks.

1. (a) Discuss the concept of sales territory. 8
(b) Explain the procedure for setting up sales territory. 8

OR

- (c) Write the factors determining allocation of sales territory. 8
(d) How sales personnel are assigned to a sales territory ? 8
2. (a) Explain the objectives and contents of sales budget. 8
(b) Discuss the types of sales quota. 8

OR

- (c) What do you mean by sales quota ? How sales quota is administered ? 8
(d) Explain the sales quota setting procedure. 8
3. (a) Explain different techniques of consumer promotion. 8
(b) How the evaluation of sales promotion is done ? 8

OR

- (c) Explain relationship between advertising and sales promotion. 8
(d) Write the concept and importance of Global Marketing. 8
4. (a) Explain the Civil and Penal codes applicable to advertising. 8
(b) Discuss the laws relating to Intellectual Property Rights. 8

OR

- (c) Write regulations governing broadcast media advertising. 8
(d) Explain rights of consumer under The Consumer Protection Act, 1986. 8
5. Answer in brief :
(a) Sales personnel potential 4
(b) Sales budget form 4
(c) Tools of trade promotion 4
(d) Meaning of 'consumer' under The Consumer Protection Act, 1986. 4

Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester-VI Examination
ADVERTISING SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT

Optional Paper—8-3

Vocational Group—I

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

N.B. :— (1) Solve **ALL** questions.

(2) All questions carry equal marks.

(मराठी माध्यम)

1. (अ) विक्री क्षेत्राची संकल्पना स्पष्ट करा. 8
- (ब) विक्री क्षेत्र स्थापित करण्यासाठी प्रक्रिया स्पष्ट करा. 8
- किंवा**
- (क) विक्री क्षेत्राला प्रभावित करणारे घटक लिहा. 8
- (ड) विक्री क्षेत्रात विक्री कर्मचाऱ्यांची नेमणुक कशा प्रकारे करण्यात येते ? 8
2. (अ) विक्री अंदाजपत्रकाची उद्दीष्टे आणि सामुग्री स्पष्ट करा. 8
- (ब) विक्री कोटा च्या विविध प्रकारांवर चर्चा करा. 8
- किंवा**
- (क) विक्री कोटा म्हणजे काय ? विक्री कोटा कशा प्रकारे व्यवस्थापित केला जातो ? 8
- (ड) विक्री कोटा प्रस्थापित करण्याची प्रक्रिया स्पष्ट करा. 8
3. (अ) उपभोक्ता संवर्धनाचे (Consumer promotion) चे विविध तंत्रे कोणती ? 8
- (ब) विक्री संवर्धनाचे मुख्य मापन कशा प्रकारे करण्यात येते ? 8
- किंवा**
- (क) जाहिरात आणि विक्री संवर्धनातील संबंध स्पष्ट करा. 8
- (ड) जागतिक विपणन ची संकल्पना व महत्व लिहा. 8
4. (अ) जाहिरातींना लागू होणाऱ्या नागरी आणि दंड संहिता स्पष्ट करा. 8
- (ब) बौद्धिक संपदा अधिकार (Intellectual Property Rights) संबंधित कायद्यांचे चर्चा करा. 8
- किंवा**
- (क) प्रसारण माध्यम (Broadcast Media) मध्ये जाहिराती नियंत्रित करणारे नियम लिहा. 8
- (ड) ग्राहक संरक्षण अधिनियम, 1986 अंतर्गत ग्राहकांचे हक्क सांगा. 8
5. थोडक्यात उत्तरे लिहा :
(अ) विक्री कर्मचारी क्षमता 4
(ब) विक्री अंदाजपत्रक फॉर्म 4
(क) व्यापार संवर्धनाचे (Trade promotion) तंत्रे 4
(ड) ग्राहक संरक्षण अधिनियम, 1986 अंतर्गत 'ग्राहक' चा अर्थ स्पष्ट करा. 4

Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester-VI Examination
ADVERTISING SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT

Optional Paper—8-3

Vocational Group—I

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

N.B. :— (1) Solve **ALL** questions.

(2) All questions carry equal marks.

(हिन्दी माध्यम)

- | | | |
|----|---|---|
| 1. | (अ) बिक्री क्षेत्र की संकल्पना स्पष्ट कीजिये। | 8 |
| | (ब) बिक्री क्षेत्र स्थापित करने की प्रक्रिया बताइये। | 8 |
| | अथवा | |
| | (क) बिक्री क्षेत्र को प्रभावित करने वाले घटक लिखिये। | 8 |
| | (ड) बिक्री कर्मचारी को बिक्री क्षेत्र किस प्रकार सौंपा जाता है ? | 8 |
| 2. | (अ) बिक्री बजट के उद्देश्य एवं अंतर्वस्तु स्पष्ट कीजिये। | 8 |
| | (ब) बिक्री कोटा के विविध प्रकार लिखिये। | 8 |
| | अथवा | |
| | (क) बिक्री कोटा का क्या मतलब है ? बिक्री कोटा किस प्रकार से प्रशासित किया जाता है ? | 8 |
| | (ड) बिक्री कोटा प्रस्थापित करने की प्रक्रिया स्पष्ट कीजिये। | 8 |
| 3. | (अ) उपभोक्ता संवर्धन (Consumer promotion) के विविध तकनीक बताइये। | 8 |
| | (ब) बिक्री संवर्धन का मुल्य मापन किस प्रकार किया जाता है ? | 8 |
| | अथवा | |
| | (क) विज्ञापन एवं बिक्री संवर्धन के बीच संबंध स्पष्ट कीजिये। | 8 |
| | (ड) वैश्विक विपणन की संकल्पना एवं महत्व लिखिये। | 8 |
| 4. | (अ) विज्ञापन पर लागू होने वाले नागरिक एवं दंड संहिता स्पष्ट कीजिये। | 8 |
| | (ब) बौद्धिक संपदा अधिकारों (Intellectual Property Rights) से संबंधित कानूनों पर चर्चा कीजिये। | 8 |
| | अथवा | |
| | (क) प्रसारण माध्यम (Broadcast Media) विज्ञापन को नियंत्रित करने वाले नियम लिखिये। | 8 |
| | (ड) उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम, 1986 अंतर्गत उपभोक्ता के अधिकार स्पष्ट कीजिये। | 8 |
| 5. | संक्षेप में उत्तर लिखिये : | |
| | (अ) बिक्री कर्मियों की क्षमता | 4 |
| | (ब) बिक्री बजट प्रपत्र (Sales Budget Form) | 4 |
| | (क) व्यापार संवर्धन (Trade promotion) के साधन | 4 |
| | (ड) उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम, 1986 के अंतर्गत 'उपभोक्ता' का अर्थ स्पष्ट कीजिये। | 4 |