

Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester—IV Examination

ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT—IV

Paper—8.3

Vocational Group—III

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

N.B. :— (1) Solve **All** questions.

(2) All questions carry equal marks.

1. (a) What in an advertising budget ? Explain. 8
(b) What important points need to be kept in mind while deciding advertising budget ? 8

OR

- (c) What are different methods of preparing advertising budget ? 8
(d) Explain in detail the advertising budget making process. 8
2. (a) Describe the procedure of advertising on internet. 8
(b) Discuss the importance of Media planning. 8

OR

- (c) What is the present day Media Scene in India ? 8
(d) Discuss the method of developing audio-visual advertising. 8
3. (a) How can new qualities be developed for a salesman ? 8
(b) What are objectives of sales organisation ? 8

OR

- (c) Give some suggestions to improve day-to-day field working for a salesman. 8
(d) What are the types of Sales organisation ? 8
4. (a) Describe the training procedure for Salesman. 8
(b) Explain the role of Sales Managers. 8

OR

- (c) Narrate the procedure to develop effective communication skills in Salesmen. 8
(d) Write a brief note on Sales Forecasting. 8
5. (a) Write a note on Objectives of Advertising Budget. 4
(b) “Outdoor advertising techniques are an effective tool for popularising”—Write a brief note. 4
(c) Write a short note on “Product Knowledge”. 4
(d) What are responsibilities of a Supervisor ? 4

Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester—IV Examination

ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT—IV

Paper—8.3

Vocational Group—III

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

N.B. :— (1) Solve All questions.

(2) All questions carry equal marks.

(मराठी माध्यम)

1. (अ) “जाहीरात अर्थसंकल्प” म्हणजे काय ? स्पष्ट करा. 8
- (ब) “जाहीरात अर्थसंकल्पाची” निश्चिती करताना कोणत्या महत्वपूर्ण बाबी लक्षात ठेवाव्या ? 8
- किंवा
- (क) जाहीरात अर्थसंकल्प तयार करण्याचे विविध प्रकार कोणते ? 8
- (ड) जाहीरात अर्थसंकल्प तयार करण्याची प्रक्रिया सविस्तर स्पष्ट करा. 8
2. (अ) इंटरनेट वर जाहीरात दाखविण्याची प्रक्रिया सांगा. 8
- (ब) मीडिया नियोजना चे (Media Planning) महत्व स्पष्ट करा. 8
- किंवा
- (क) भारतातील मीडिया ची सद्दस्थिती कशी आहे ? 8
- (ड) दृक् श्राव्य (Audio-Visual) जाहीरातींची विकास प्रक्रिया विषद करा. 8
3. (अ) विक्रेत्या मध्ये नवीन गुण विकसित कसे कराल ते सांगा. 8
- (ब) विक्री संस्थे ची उद्दिष्टे स्पष्ट करा. 8
- किंवा
- (क) विक्रेत्याच्या दैनंदिन क्षेत्र-कार्य सुधरविण्याच्या बाबतीत काही उपाय सुचवा. 8
- (ड) विक्री संस्थेचे विविध प्रकार लिहा. 8
4. (अ) विक्रेत्यांसाठी प्रशिक्षण प्रक्रियेचे वर्णन करा. 8
- (ब) विक्री व्यवस्थापकाची (Sales Manager) भूमिका स्पष्ट करा. 8
- किंवा
- (क) विक्रेतांच्या संवादकौशल्य विकसित करण्या करिता व ते प्रभावी करण्या करिता असणारी प्रक्रिया सांगा. 8
- (ड) विक्री पुर्वानुमानावर (Sales Forecasting) वर टिपण लिहा. 8
5. (अ) “जाहीरात अर्थसंकल्पाच्या” उद्दिष्टांवर टिपण लिहा. 4
- (ब) “बाह्य जाहीरात” (Outdoor Advertising) तंत्र लोकप्रियता वाढविण्यासाठी परिणाम कारक असते”- एक लघु टिपण लिहा. 4
- (क) “उत्पादन ज्ञान” वर टिपण लिहा. 4
- (ड) पर्यवेक्षकांच्या जबाबदाऱ्या कोणत्या आहेत ? 4

Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester—IV Examination

ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT—IV

Paper—8.3

Vocational Group—III

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

N.B. :— (1) Solve All questions.

(2) All questions carry equal marks.

(हिन्दी माध्यम)

1. (अ) "विज्ञापन बजट" क्या है ? विस्तृत कीजिए। 8
 (ब) "विज्ञापन बजट" का निर्णय लेते समय कौन-सी महत्वपूर्ण बिन्दुओं को याद रखना चाहिए। 8
- अथवा
- (क) विज्ञापन बजट तैयार करने के विभिन्न तरीके कौन-से हैं ? 8
 (ड) विज्ञापन बजट तैयार करने की प्रक्रिया विस्तार से लिखिए। 8
2. (अ) अंतरजाल (Internet) पर विज्ञापन के प्रदर्शन की प्रक्रिया का वर्णन कीजिए। 8
 (ब) मीडिया योजना (Media Planning) के महत्व बताईए। 8
- अथवा
- (क) वर्तमान भारत में मीडिया दृश्य कैसा है ? 8
 (ड) दृक् श्राव्य (Audio-Visual) विज्ञापन विकसित करने की प्रक्रिया लिखिए। 8
3. (अ) विक्रेता (Salesman) के लिए नई गुणवत्ता किस तरह विकसित की जाती है ? 8
 (ब) बिक्री संस्था (Sales organisation) के उद्देश्य लिखिए। 8
- अथवा
- (क) विक्रेता के दैनिक क्षेत्र कार्य (Day to day field work) को सुधारने हेतु कुछ सुझाव लिखिए। 8
 (ड) बिक्री संस्थान के विभिन्न प्रकार कौन-से हैं ? 8
4. (अ) विक्रेताओं की प्रशिक्षण प्रक्रिया का वर्णन कीजिए। 8
 (ब) बिक्री प्रबंधक (Sales Manager) की भूमिका बताईए। 8
- अथवा
- (क) विक्रेताओं के संवाद कौशल्य को परिणामकारक बनाने तथा उसे विकसित करने की प्रक्रिया विस्तृत कीजिए। 8
 (ड) बिक्री पूर्वानुमान (Sales Forecasting) पर एक लघु टिप्पणी लिखिए। 8
5. (अ) विज्ञापन बजट के उद्देश्यों पर टिप्पणी लिखिए। 4
 (ब) "बाहरी विज्ञापन तकनीक लोकप्रियता हासिल करने हेतु एक असरदार तंत्र है"-लघु टिप्पणी लिखिए। 4
 (क) "उत्पाद ज्ञान" पर टिप्पणी लिखिए। 4
 (ड) पर्यवेक्षक की (Supervisor) जिम्मेदारियाँ क्या हैं ? 4