

Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester—II Examination
ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT—II

Paper—8.3

Vocational Group—III

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

N.B. :— (1) **ALL** questions are compulsory.

(2) All questions carry equal marks.

1. (a) What are the contents of an effective advertisement programme ? 8
 (b) Explain the advantages and disadvantages of print advertising. 8

OR

- (c) Write the characteristics of layout campaign planning. 8
 (d) What are the creative strategies in advertising ? 8
 2. (a) Elaborate the features and purpose of sales promotion. 8
 (b) How an effective sales promotion programme can be developed ? 8

OR

- (c) Explain the tools and techniques of sales promotion. 8
 (d) Discuss the importance of sales promotion campaign. 8
 3. (a) 'The role of selling in planned economy is very important.' Comment. 8
 (b) Discuss the role of personal selling as a career. 8

OR

- (c) 'Salesmanship is an art,' explain. 8
 (d) How the new skills can be acquired and developed for salesman ? 8
 4. (a) Explain the tips and suggestions to improve personal ability of salesman. 8
 (b) State the essential skills for salesman. 8

OR

- (c) Write the importance of planned selling system. 8
 (d) Elaborate the need of product knowledge to salesman. 8
 5. Answer in brief :
 (a) Importance of 'Appeal' in advertising programme. 4
 (b) Developing a logic for sales promotion programme. 4
 (c) Role of personal selling in sales growth. 4
 (d) Objectives of planned selling system. 4

Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester—II Examination
ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT—II

Paper—8.3

Vocational Group—III

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

N.B. :— (1) **ALL** questions are compulsory.

(2) All questions carry equal marks.

(मराठी माध्यम)

1. (अ) एका प्रभावी जाहिरात कार्यक्रमात कोणत्या घटकांचा समावेश असला पाहिजे ? 8
(ब) मुद्रित जाहिरातीचे फायदे व तोटे सांगा. 8

किंवा

- (क) आराखडा नियोजन मोहीमेची वैशिष्ट्ये नमुद करा. 8
(ड) जाहिरातीतील रचनात्मक व्यूहरचना कोणती आहे ? 8
2. (अ) विक्री संवर्धनाची वैशिष्ट्ये व उद्देश्य स्पष्ट करा. 8
(ब) प्रभावी विक्री संवर्धन कार्यक्रम कसा विकसित केला जातो ? 8

किंवा

- (क) विक्री संवर्धनाची उपकरणे व तंत्रे यावर चर्चा करा. 8
(ड) विक्री संवर्धन मोहिमेचे महत्व लिहा. 8
3. (अ) “नियोजित अर्थव्यवस्थेत विक्रीची भूमिका महत्वाची असते.” स्पष्ट करा. 8
(ब) ‘व्यक्तिगत विक्री’ व्यवसाय म्हणून स्वीकारव्यामागील भूमिका मांडा. 8

किंवा

- (क) ‘विक्रय एक कला आहे.’ स्पष्ट करा. 8
(ड) विक्रेत्यासाठी नवीन कौशल्य संपादन व त्यांचा विकास कसा करावा ? 8
4. (अ) विक्रेत्याची वैयक्तिक योग्यता सुधारण्यासाठी युक्त्या आणि सुचवा सांगा. 8
(ब) विक्रेत्याचे आवश्यक कौशल्य नमूद करा. 8

किंवा

- (क) नियोजित विक्री पद्धतीचे महत्व सांगा. 8
(ड) ‘विक्रेत्याला उत्पादन ज्ञान असणे गरजेचे आहे.’ सविस्तर सांगा. 8
5. थोडक्यात उत्तरे लिहा :
(अ) जाहिरात कार्यक्रमात ‘appeal’ आवाहना चे महत्व सांगा. 4
(ब) विक्री संवर्धन कार्यक्रम विकासाकरिता तर्क. 4
(क) विक्री वाढीमध्ये वैयक्तिक विक्रीची भूमिका. 4
(ड) नियोजित विक्री पद्धतीचे उद्देश्य. 4

Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester—II Examination
ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT—II

Paper—8.3

Vocational Group—III

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

N.B. :— (1) **ALL** questions are compulsory.

(2) All questions carry equal marks.

(हिन्दी माध्यम)

1. (अ) एक प्रभावी विज्ञापन कार्यक्रम में किन घटकों का समावेश होना चाहिये ? 8
(ब) छपाई विज्ञापन के लाभ एवं हानियां बताइये। 8
अथवा
(क) लेआउट अभियान योजना की विशेषताएं दर्शाइये। 8
(ड) विज्ञापन में रचनात्मक रणनीति कौनसी है ? 8
2. (अ) बिक्री संवर्धन की विशेषताएं एवं उद्देश्य बताइये। 8
(ब) प्रभावी बिक्री संवर्धन कार्यक्रम किस प्रकार विकसित किया जा सकता है ? 8
अथवा
(क) विक्रय संवर्धन के साधन एवं तकनीक पर चर्चा कीजिये। 8
(ड) विक्रय संवर्धन के आंदोलन का महत्व लिखिये। 8
3. (अ) “नियोजित अर्थव्यवस्था में विक्रय की महत्वपूर्ण भूमिका होती है।” स्पष्ट कीजिये। 8
(ब) ‘व्यक्तिगत विक्रय एक पेशा’ इस पर भाष्य कीजिये। 8
अथवा
(क) ‘बिक्री करने का कार्य एक कला है।’ सिद्ध कीजिये। 8
(ड) विक्रेता के कौशल संपादन एवं नये गुणों का विकास कैसे होता है ? 8
4. (अ) विक्रेता की व्यक्तिगत योग्यता सुधार हेतु युक्तियां एवं सूचनाएं बताइये। 8
(ब) विक्रेता के आवश्यक कौशल बताइये। 8
अथवा
(क) नियोजित विक्रय पद्धति का महत्व लिखिये। 8
(ड) विक्रेता को उत्पाद ज्ञान की आवश्यकता स्पष्ट कीजिये। 8
5. संक्षेप में उत्तर लिखिये :
(अ) विज्ञापन कार्यक्रम में आवाहन (appeal) का महत्व बताइये। 4
(ब) विक्रय संवर्धन कार्यक्रम विकास के तर्क। 4
(क) बिक्री के वृद्धि में व्यक्तिगत बिक्री की भूमिका। 4
(ड) नियोजित बिक्री पद्धति के उद्देश्य। 4