

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

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

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

(2) All questions carry equal marks.

1. (a) How do we build advertising programme ? 8  
(b) What are the creative strategies in advertising ? 8

**OR**

- (c) State the advantages and disadvantages of Print advertising. 8  
(d) Mention the characteristics of layout campaign planning. 8  
2. (a) What is meant by sales promotion ? Explain its features and purpose. 8  
(b) Write the importance of sales promotion campaign. 8

**OR**

- (c) Discuss the tools and techniques of sales promotion. 8  
(d) Narrate the role and growth of sales promotion. 8  
3. (a) Explain the role of selling in planned economy. 8  
(b) Comment on 'Selling' as a career. 8

**OR**

- (c) How does one acquire skills and develop new qualities for salesmen ? 8  
(d) "Salesmanship is an art or science" ? Elucidate. 8  
4. (a) What are the objectives of planned selling system ? 8  
(b) State the tips and suggestions to improve personal ability of salesmen. 8

**OR**

- (c) Elaborate the need of product knowledge to salesmen. 8  
(d) Point out the essential skills for salesmen. 8  
5. Answer in brief :  
(a) Importance of message. 4  
(b) Logic for sales promotion programmes development. 4  
(c) Improve growth chances for selling. 4  
(d) Advantages of planned selling system. 4

**Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester—II Examination**  
**ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT—II**  
**Optional 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) जाहिरात कार्यक्रम कसा तयार केला जातो ? 8
- (ब) जाहिरातीतील रचनात्मक व्यूहरचना (Strategies) कोणती आहे ? 8
- किंवा**
- (क) मुद्रित जाहिरातीचे फायदे व तोटे सांगा. 8
- (ड) मोहिम नियोजन मांडणीची वैशिष्ट्ये नमुद करा. 8
2. (अ) विक्री संवर्धन म्हणजे काय ? त्याचे लक्षणे व उद्देश स्पष्ट करा. 8
- (ब) विक्री संवर्धन मोहिमेचे महत्व लिहा. 8
- किंवा**
- (क) विक्रय संवर्धनाची उपकरणे व तंत्रे यावर चर्चा करा. 8
- (ड) विक्रय संवर्धनाची भूमिका आणि वृद्धी नमुद करा. 8
3. (अ) नियोजित अर्थव्यवस्थेत विक्रीची भूमिका स्पष्ट करा. 8
- (ब) 'विक्री एक भवितव्य' यावर भाष्य करा. 8
- किंवा**
- (क) विक्रेता कौशल्य प्राप्त आणि नविन गुणांचा विकास कसा करतो ? 8
- (ड) विक्री करण्याचे कसब (Salesmanship) कला आहे की विज्ञान सिद्ध करा. 8
4. (अ) नियोजित विक्री पद्धतीची उद्दिष्ट्ये कोणती आहेत ? 8
- (ब) विक्रेत्याची वैयक्तिक योग्यता सुधारण्यासाठी युक्त्या आणि सूचना सांगा. 8
- किंवा**
- (क) विक्रेत्याला उत्पाद ज्ञानाची गरज, सविस्तर स्पष्ट करा. 8
- (ड) विक्रेत्याचे आवश्यक कौशल्य नमुद करा. 8
5. थोडक्यात उत्तरे लिहा :-
- (अ) संदेशाचे महत्व 4
- (ब) विक्री संवर्धन कार्यक्रम विकासाकरिता तर्क 4
- (क) विक्री संधीवाढीत सुधारणा 4
- (ड) नियोजित विक्री पद्धतीचे फायदे. 4

**Bachelor of Commerce (B.Com.) Semester—II Examination**  
**ADVERTISING, SALES PROMOTION AND SALES MANAGEMENT—II**  
**Optional 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) विज्ञापन कार्यक्रम कैसे बनाते हैं ? 8
- (ब) विज्ञापन में रचनात्मक व्यूहरचना कौनसी है ? 8

**अथवा**

- (क) छपाई विज्ञापन (Print advertising) के लाभ एवं हानियां बतलाइये। 8
- (ड) लेआऊट अभियान योजना की विशेषताएं दर्शाइये। 8
2. (अ) विक्रय संवर्धन से क्या आशय है ? उसके लक्षण एवं उद्देश्य स्पष्ट कीजिये। 8
- (ब) विक्रय संवर्धन आंदोलन का महत्व लिखिए। 8

**अथवा**

- (क) विक्रय संवर्धन के साधन एवं तकनीक पर चर्चा कीजिए। 8
- (ड) विक्रय संवर्धन की भूमिका एवं वृद्धि दर्शाइये। 8
3. (अ) नियोजित अर्थव्यवस्था में विक्रय की भूमिका स्पष्ट कीजिए। 8
- (ब) "विक्रय एक भविष्य है" इस पर भाष्य कीजिये। 8

**अथवा**

- (क) विक्रेता के कौशल संपादन एवं नये गुणों का विकास कैसे होता है ? 8
- (ड) "बिक्री करने का कार्य 'कला एवं विज्ञान'" सिद्ध कीजिए। 8
4. (अ) नियोजित विक्रय पद्धति के उद्देश्य कौन से हैं ? 8
- (ब) विक्रेता की व्यक्तिगत योग्यता सुधार हेतु युक्तियां एवं सूचनायें बतलाइये। 8

**अथवा**

- (क) विक्रेता को उत्पाद ज्ञान की आवश्यकता' सविस्तार स्पष्ट कीजिए। 8
- (ड) विक्रेता के आवश्यक कौशल विशद कीजिए। 8
5. संक्षेप में उत्तर लिखिए :-
- (अ) संदेश का महत्व 4
- (ब) विक्रय संवर्धन कार्यक्रम विकास के तर्क 4
- (क) विक्रय अवसर वृद्धि में सुधार 4
- (ड) नियोजित विक्रय पद्धति के लाभ। 4