

Roll No.

D-117

**M. Com. (Fourth Semester) (Main/ATKT)
EXAMINATION, May-June, 2020**

(Optional-Specialization)

[Optional Group (A) Marketing]

Paper A—II

ADVERTISING AND SALES MANAGEMENT

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

नोट : निर्देशानुसार सभी खण्डों के उत्तर दीजिए।

Attempt all Sections as directed.

खण्ड—अ

प्रत्येक 1

(Section—A)

वस्तुनिष्ठ/बहुविकल्पीय प्रश्न

(Objective/Multiple Choice Questions)

नोट : सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

Attempt all questions.

सही उत्तर का चयन कीजिए :

Choose the correct answer :

1. बाह्य विज्ञापन में सम्मिलित है :

(अ) समाचारपत्रीय विज्ञापन

(ब) पत्रिका विज्ञापन

(स) फोल्डर्स

(द) पोस्टर्स

Outdoor advertising includes :

(a) Newspaper advertisement

(b) Magazine advertisement

(c) Folders

(d) Posters

2. विक्रय कार्य है :

(अ) आर्थिक कार्य

(ब) अनार्थिक कार्य

(स) सेवा कार्य

(द) उपर्युक्त में से कोई नहीं

Selling functions is :

(a) Economic function

(b) Uneconomic function

(c) Service function

(d) None of the above

3. जनसंपर्क की आवश्यकता है :

(अ) व्यवसायी को

(ब) सरकार को

(स) सरकारी संस्थान को

(द) उपर्युक्त सभी

P. T. O.

[3]

D-117

Public relation is needed :

- (a) To Businessmen
- (b) To Government
- (c) To Government Establishment
- (d) All of the above

4. विपणन पर व्यय किया गया धन है :

- (अ) बर्बादी
- (ब) अनावश्यक व्यय
- (स) ग्राहकों पर भार
- (द) विनियोजन

Money spent on marketing is :

- (a) Wastage
- (b) Unnecessary expenditure
- (c) Burden on the customers
- (d) Investment

5. विक्रय प्रबंध से लाभ होता है :

- (अ) दीर्घकालिक
- (ब) तात्कालिक
- (स) कभी नहीं
- (द) उपर्युक्त में से कोई नहीं

[4]

D-117

Sales management gives profit in :

- (a) Long-term
- (b) Incurrent
- (c) Never
- (d) None of the above

6. विज्ञापन अभिवर्धित करता है :

- (अ) वस्तु की लागत
- (ब) वस्तु की बिक्री
- (स) लाभ की मात्रा
- (द) उपर्युक्त सभी

Advertisement increases :

- (a) Cost of goods
- (b) Sales of goods
- (c) Profit quantity
- (d) All of the above

7. "विपणन समाज को जीवन स्तर प्रदान करता है।" यह परिभाषा है :

- (अ) फिलिप कोटलर की
- (ब) विलियम जे. स्टेण्टन की
- (स) पाल मजूर की
- (द) हैन्सन की

P. T. O.

[5]

D-117

“Marketing is the delivery of standard of living.” This definition is of :

- (a) Phillip Kotler
- (b) William J. Stanton
- (c) Paul Mazur
- (d) Hansen

8. वैयक्तिक विक्रय में सम्मिलित है :

- (अ) विक्रय करना
- (ब) ग्राहकों की सेवा करना
- (स) संस्था की ख्याति को बढ़ाना
- (द) उपर्युक्त सभी

Personal selling includes :

- (a) Selling
- (b) Services to the customers
- (c) Developing goodwill of the firm
- (d) All of the above

9. भारतीय क्रेता की प्रवृत्ति है :

- (अ) सौदेबाजी करना
- (ब) शिकायत करना
- (स) सस्ता खरीदना
- (द) उपर्युक्त सभी

[6]

D-117

The tendency of India buyer is :

- (a) To Bargain
- (b) To file complaint
- (c) To purchase cheap
- (d) All of the above

10. सबसे अधिक व्यापक क्षेत्र किसका है ?

- (अ) ब्राण्ड
- (ब) लेबलिंग
- (स) पैकेजिंग
- (द) व्यापार मार्क

Maximum wide scope is of :

- (a) Brand
- (b) Labelling
- (c) Packaging
- (d) Trademark

11. अपने कार्य में सबसे अधिक स्वतंत्रता प्राप्त होती है :

- (अ) आंतरिक विक्रेता को
- (ब) विशिष्ट विक्रेता को
- (स) निर्यात विक्रेता को
- (द) यात्री विक्रेता को

P. T. O.

[7]

D-117

In his work maximum freedom is given :

- (a) Internal salesman
- (b) Speciality salesman
- (c) Export salesman
- (d) Travelling salesman

12. कौन-सा कथन सत्य है ?

- (अ) वैयक्तिक विक्रय एवं विक्रय कला समानार्थी है।
- (ब) वैयक्तिक विक्रय एवं विक्रय कला में कोई सम्बन्ध नहीं है।
- (स) वैयक्तिक विक्रय में विक्रय कला सम्मिलित है।
- (द) विक्रय कला में वैयक्तिक विक्रय सम्मिलित है।

Which statement is true ?

- (a) Personal selling and salesmanship is synonym.
- (b) There is no relationship between personal selling and salesmanship
- (c) Salesmanship is included in personal selling
- (d) Personal selling is included in salesmanship

13. नमूनों का मुफ्त वितरण सम्मिलित है :

- (अ) उपभोक्ता संवर्धन में
- (ब) व्यापारी संवर्धन में
- (स) उपभोक्ता एवं व्यापारी संवर्धन में
- (द) उपर्युक्त में से कोई नहीं

[8]

D-117

Distribution of free samples include in :

- (a) Consumers promotion
- (b) Dealers promotion
- (c) Consumers and dealers promotion
- (d) None of the above

14. विक्रय संवर्धन की मुख्य विधियाँ हैं।

- (अ) 5
- (ब) 4
- (स) 3
- (द) 2

Main methods of sales promotion are

- (a) 5
- (b) 4
- (c) 3
- (d) 2

15. 'विपणन मिश्रण' शब्द का सबसे पहले उपयोग किया था :

- (अ) आर. एस. डावर ने
- (ब) नील एच. बोर्डन ने
- (स) फिलिप कोटलर ने
- (द) विलियम जे. स्टेण्टन ने

P. T. O.

[9]

D-117

The word 'marketing mix' for the first time was used by :

- (a) R. S. Daver
- (b) Neil H. Bordon
- (c) Philip Kotler
- (d) William J. Stanton

16. विपणन मिश्रण रहते हैं :

- (अ) स्थाई
- (ब) अनिश्चित
- (स) बदलते
- (द) निश्चित

Marketing mix remain :

- (a) Static
- (b) Uncertain
- (c) Changing
- (d) Certain

17. विज्ञापन के स्रोत के रूप में किसका उपयोग करना उचित है ?

- (अ) सोशल मीडिया
- (ब) ई-मेल
- (स) रेडियो
- (द) टेलीविजन

[10]

D-117

Which source of advertising is advisable to use ?

- (a) Social Media
- (b) E-mail
- (c) Radio
- (d) Television

18. उत्पाद विकास का प्रकार जो व्यवस्थित, समग्र है लेकिन संकलित नहीं है, कहा जाता है :

- (अ) ग्राहक केन्द्रित उत्पाद विकास
- (ब) टीम आधारित उत्पाद विकास
- (स) व्यवस्थित उत्पाद विकास
- (द) एकाग्रता आधारित विकास

The type of product development which is systematic, holistic but not compartmentalized is said to be :

- (a) Customer centered product development
- (b) Team based product development
- (c) Systemic product development
- (d) Concentration based development

19. एक विज्ञापन कॉपी में कौन-सा आकर्षण होना चाहिए ?

- (अ) शीर्षक
- (ब) चित्र
- (स) रंग
- (द) उपर्युक्त सभी

P. T. O.

The following attraction should be in an advertising copy ?

- (a) Heading
- (b) Picture
- (c) Colour
- (d) All of the above

20. किर्कपेट्रिक के अनुसार वैयक्तिक विक्रय प्रक्रिया के कितने चरण हैं ?

- (अ) 4
- (ब) 5
- (स) 6
- (द) 7

How many steps are there in personal selling process according to Kirkpatrick ?

- (a) 4
- (b) 5
- (c) 6
- (d) 7

खण्ड—ब

प्रत्येक 2

(Section—B)

अति लघु उत्तरीय प्रश्न

(Very Short Answer Type Questions)

नोट : किन्हीं आठ प्रश्नों के उत्तर 2 या 3 वाक्यों में लिखिये।

Write answer any *eight* questions in 2 or 3 sentences.

1. ब्राण्ड नाम क्या है ?

What is Brand Name ?

2. विज्ञापन क्या है ?

What is advertisement ?

3. विक्रय संवर्द्धन की परिभाषा लिखिये।

Write definition of sales promotion.

4. विशिष्ट विक्रेता से क्या आशय है ?

What is meant by Speciality Salesman ?

5. विज्ञान के चार माध्यमों के नाम लिखिए।

Write *four* names of sources of advertisement.

6. विक्रयी के प्रशिक्षण के तीन उद्देश्य लिखिये।

Write *three* objectives of salesman training.

7. विक्रय संगठन के प्रारूप के नाम लिखिए।

Write the names of forms of Sales Organization.

8. विक्रय प्रशिक्षण का अर्थ बताइये।

Explain the sales training.

9. बाह्य विज्ञापन के चार प्रारूप लिखिये।

Write *four* forms of outdoor advertisement.

10. विज्ञापन बजट क्या है ?

What is advertising budget ?

[13]

D-117

खण्ड—स

प्रत्येक 3

(Section—C)

लघु उत्तरीय प्रश्न

(Short Answer Type Questions)

नोट : किन्हीं आठ प्रश्नों के उत्तर लगभग 75 शब्दों में लिखिए।

Write answer of any *eight* questions in about **75** words.

1. विज्ञापन क्या है ? विज्ञापन एवं प्रचार में क्या अन्तर है ?

What is advertisement ? What is the difference between advertisement and publicity ?

2. “विज्ञापन अपने लिए स्वयं देता है।” समझाइये।

“Advertising pays for itself.” Explain.

3. विज्ञापन अपील से आप क्या समझते हैं ?

What do you understand by advertising appeals ?

4. विज्ञापन के कार्यों को संक्षेप में लिखिये।

Write the functions of advertising in short.

5. विक्रय संवर्द्धन को परिभाषित कीजिए। इसकी विशेषताएँ बताइये।

Define sales promotion. What are its characteristics ?

6. क्या सफल विक्रेता सदैव जन्म से होता है ? संक्षेप में उत्तर दीजिए।

Is the successful salesman always by birth ? Explain in brief.

P. T. O.

[14]

D-117

7. वैयक्तिक विक्रय से क्या आशय है ? इसकी विशेषताएँ बताइये।

What is meant by personal selling ? Describe its characteristics.

8. विज्ञापन के उद्देश्य बताइये।

Write the objective of advertisement.

9. विक्रेता के विभिन्न प्रकार बताइये।

Describe the different types of salesman.

10. विज्ञापन एजेंसी के क्या कार्य हैं ?

What are the functions of advertising agency ?

खण्ड—द

प्रत्येक 5

(Section—D)

दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

(Long Answer Type Questions)

नोट : किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

Attempt any *four* questions.

1. विज्ञापन की प्रभावोत्पादकता के मूल्यांकन की विभिन्न विधियों का वर्णन कीजिए।

Describe the different methods of evaluation of advertising effectiveness.

अथवा

(Or)

विज्ञापन क्या है ? क्या विज्ञापन वस्तुओं की लागत में वृद्धि करता है ?

What is advertising ? Does advertising increases cost of articles ?

[15]

D-117

2. विज्ञापन के विभिन्न प्रकारों को समझाइये। किसी एक लोकप्रिय विज्ञापन को उद्धारित कीजिए।

Explain the various types of advertisement. Quote any one of the popular advertisement.

अथवा

(Or)

विज्ञापन बजट निर्धारण की विभिन्न विधियों की विवेचना कीजिए।

Discuss various methods of determining advertising budget.

3. विज्ञापन एवं विक्रय संवर्द्धन में अन्तर बताइये।

Explain difference between advertising and sales promotion.

अथवा

(Or)

विक्रय संगठन की क्या आवश्यकता है ? एक विक्रय संगठन संरचना को प्रभावित करने वाले घटकों का वर्णन कीजिए।

What is the need of a sales organization ? Describe the factors determining the structure of a sales organization.

4. विक्रय-बल के प्रबंध से आप क्या समझते हैं ? विक्रेताओं के प्रशिक्षण की विधियाँ संक्षेप में बताइये।

What do you understand by Management of Sales Force ? Briefly explain the different methods of their training.

P. T. O.

[16]

D-117

अथवा

(Or)

विक्रयकर्त्ताओं को किन-किन स्रोतों से भर्ती किया जा सकता है ? एक उत्तम चयन प्रक्रिया समझाइये।

What are the sources through which salesmen can be recruited ? Explain good selection process.

D-117