

[This question paper contains 4 printed pages.]

Your Roll No.....

Sr. No. of Question Paper : 555

H

Unique Paper Code : 52413613

Name of the Paper : Advertising, Personal Selling and Salesmanship

Name of the Course : B.Com. (P)

Semester : VI

Duration : 3 Hours

Maximum Marks : 75

Instructions for Candidates

1. Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.
2. Attempt all questions.
3. Each Question carries 15 marks.
4. Answers may be written either in English or Hindi; but the same medium should be used throughout the paper.

छात्रों के लिए निर्देश

1. इस प्रश्न-पत्र के मिलते ही ऊपर दिए गए निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिए ।

P.T.O.

2. सभी प्रश्न कीजिए ।
3. प्रत्येक प्रश्न 15 अंकों का है ।
4. इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिंदी किसी एक भाषा में दीजिए, लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए ।

1. What is advertising? Discuss the objectives of advertising.

Or

“Senders must be aware of the receivers or audience they want to reach and the responses they want”. In the light of above statement explain the various elements of the communication process? Also explain the various hurdles to communication.

2. Discuss the various factors affecting the choice of an appropriate medium for advertising.

Or

“Objectives setting and budgeting go hand in hand rather than sequentially.” Justify.

3. What is meant by media scheduling? How are continuity, flighting and pulsing important in determining the media schedule?

Or

What is an advertising agency? Discuss the functions performed by an advertising agency.

4. What is personal selling and salesmanship? What qualities should a successful sales person possess?

Or

What are the different types of sales persons? What qualities should a counter sales person should possess to be an effective sales person.

5. Write short notes on following any **three** of the following :
- (a) AIDA MODEL
 - (b) DAGMAR Approach
 - (c) Advertising Copy
 - (d) Layout
 - (e) Buying motives

1. विज्ञापन क्या है? विज्ञापन के उद्देश्यों पर चर्चा कीजिए।

या

“प्रेषकों को उन प्राप्तकर्ताओं या दर्शकों के बारे में पता होना चाहिए जिन तक वे पहुंचना चाहते हैं और जो प्रतिक्रियाएँ वे चाहते हैं”। उपरोक्त कथन के आलोक में संचार प्रक्रिया के विभिन्न तत्वों की व्याख्या कीजिए? संचार में आने वाली विभिन्न बाधाओं को भी समझाइए।

2. विज्ञापन के लिए उपयुक्त माध्यम के चुनाव को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों पर चर्चा कीजिए।

या

“उद्देश्य निर्धारण और बजट क्रमिक के बजाय साथ-साथ चलते हैं।”
औचित्य सिद्ध कीजिए।

3. मीडिया शेड्यूलिंग से क्या तात्पर्य है? मीडिया शेड्यूल निर्धारित करने में निरंतरता, उड़ान और स्पंदन कैसे महत्वपूर्ण हैं?

या

विज्ञापन एजेंसी क्या है? एक विज्ञापन एजेंसी द्वारा किये जाने वाले कार्यों पर चर्चा कीजिए।

4. व्यक्तिगत बिक्री और विक्रय कौशल क्या है? एक सफल सेल्स पर्सन में क्या गुण होने चाहिए?

या

विक्रय व्यक्तियों के विभिन्न प्रकार क्या हैं? एक प्रभावी सेल्स पर्सन बनने के लिए एक काउंटर सेल्स पर्सन में क्या गुण होने चाहिए?

5. निम्नलिखित में से किन्हीं तीन पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए :

(क) ऐडा मॉडल

(ख) डगमार दृष्टिकोण

(ग) विज्ञापन प्रति

(घ) लेआउट

(ङ) स्वरीद अभिप्रेरण