UE-7034

UE-7034

M. Com. (Business Administration)
(Sem. IV) Examination, June - 2025

PAPER - MBADM - 4.1

Advertising and Sales Management

Time Allowed : **Three Hours**

Max. Marks : **100**

*This question paper contains **two** sections as under :*

Section-A **खण्ड–अ** ***Max. Marks-20***

This section will have 10 questions, having 02 questions from each unit. Answer in about 20 words. All questions will have equal marks. (02×10=20)

इस खण्ड में प्रत्येक इकाई से 02 लघुप्रश्न लेते हुए कुल 10 प्रश्न होंगे। प्रत्येक लघुप्रश्न का उत्तर लगभग 20 शब्दों में हो। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं। (02×10=20)

Section-B **खण्ड–ब** ***Max. Marks-80***

This section will have 10 questions, having 02 questions from each unit, one question to be attempted from each unit. Words limit approximately 400 words. Questions may have sub divisions. All questions will have equal marks. (16×05=80)

यह खण्ड 10 प्रश्नों का होगा (प्रत्येक इकाई से 02 प्रश्न), जिसमें प्रत्येक इकाई के आंतरिक चयन में से 01 प्रश्न का उत्तर देना होगा। उत्तर लगभग 400 शब्द प्रति प्रश्न हो। प्रश्नों के उपविभाग हो सकते हैं। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं। (16×05=80)

https://www.pyqonline.com

SECTION - A

खण्ड – अ

1 (i) Define Advertising.
विज्ञापन को परिभाषित करें।

(ii) What is Promotion?
प्रमोशन क्या है ?

(iii) Explain Creativity.
रचनात्मकता को समझाइये।

(iv) What is Appeal?
अपील क्या है ?

(v) Define Sales.
बिक्री को परिभाषित करें।

(vi) Give one function of Sales Manager.
विक्रय प्रबंधक का एक कार्य बताइये।

(vii) Define Sales Planning.
बिक्री योजना को परिभाषित करें।

(viii) What is a Territory?
इलाका क्या है ?

(ix) Define Budgeting.
बजट को परिभाषित करें।

(x) Define Motivation.
प्रेरणा को परिभाषित करें।

SECTION - B

खण्ड – ब

UNIT - I

इकाई – I

2 Define Advertising with characteristics. Give advantages and disadvantages of (T.V) television.
विज्ञापन को उसकी विशेषताओं सहित परिभाषित कीजिए। टेलिविजन के लाभ और हानियाँ बताइए।

OR / अथवा

Explain any one model of advertising with suitable examples. Give diagram of the model.
विज्ञापन के किसी एक मॉडल को उपयुक्त उदाहरणों सहित समझाइये। मॉडल का आरेख दीजिए।

(i) AIDA

(ii) DAGMAR

UNIT - II

इकाई – II

3 Give a brief note on Advertising Production Process. What is Creative Strategy?
विज्ञापन उत्पाद प्रक्रिया का संक्षिप्त विवरण दीजिए। रचनात्मक रणनीति क्या है ?

OR / अथवा

https://www.pyqonline.com

Write a detailed note on : (any **one**)

(i) Ethics in Advertising

(ii) Legal aspects of Advertising

निम्नलिखित पर विस्तृत टिप्पणी लिखें: (कोई एक)

(i) विज्ञापन में नैतिकता

(ii) विज्ञापन के कानूनी पहलू

UNIT - III
इकाई – III

4 Define Sales Organizations. What are the different types of structures in sales organizations? https://www.pyqonline.com

विक्रय संगठनों को परिभाषित करें। विक्रय संगठनों में विभिन्न प्रकार की संरचनाएँ क्या है?

OR / अथवा

You are appointed as a Sales Manager in IPCA Pharmaceutical Ltd. Company. Explain the functions of a Sales Manager.

आपको IPCA फार्मास्युटिकल लिमिटेड कंपनी में सेल्स मैनेजर नियुक्त किया गया है। एक सेल्स मैनेजर के कार्यों की व्याख्या कीजिए।

UNIT - IV
इकाई – IV

5 What is Sales Budgeting? Explain sales forecasting with methods.

बिक्री बजटिंग क्या है? बिक्री पूर्वानुमान को विधियों सहित समझाएँ।

OR / अथवा

As a Sales Manager of a FMCG company selling cosmetics, how will you set the sales territory and quotas in Rajasthan Regon?

सौंदर्य प्रसाधन बेचने वाली एक FMCG कंपनी के सेल्स मैनेजर के रूप में आप राजस्थान क्षेत्र में बिक्री क्षेत्र एवं (Quota) कोटा कैसे निर्धारित करेंगे?

UNIT - V
इकाई – V

6 You are the Sales Manager of Hindustan Unilever Ltd. selling products of Maggi in North India. The company has set high sales targets. Discuss how will you motivate and lead the sales force.

आप उत्तर भारत में मैगी उत्पाद बेचने वाली हिन्दुस्तान यूनिलीवर लिमिटेड कम्पनी के सेल्स मैनेजर हैं। कंपनी ने ऊँचे बिक्री लक्ष्य निर्धारित किए हैं। चर्चा करें कि आप सेल्स टीम को कैसे प्रेरित और नेतृत्व करेंगे।

OR / अथवा

https://www.pyqonline.com

Write short note on: (any **one**)

(i) Training Sales Personnel

(ii) Compensating Sales Personnel

(iii) Evaluating Sales force Performance

संक्षिप्त टिप्पणी करें: (किसी एक पर)

(i) विक्रय कर्मियों को प्रशिक्षण देना

(ii) विक्रय कर्मियों को पारिश्रमिक देना

(iii) विक्रय बल के प्रदर्शन का मूल्यांकन

---

https://pyqlelo.com