

Roll No.

Total Pages : 7

3913/ML

X-22/2051

**ADVERTISEMENT AND SALES
MANAGEMENT**

Paper-406

Semester-IV

Time Allowed : 3 Hours] [Maximum Marks : 60

Note : All questions from Section A is compulsory carrying 2 marks each. Attempt **two** question each from Section B to Section C carrying 10 marks each.

SECTION—A

1. Compulsory Question. Write short notes on the following : 10×2=20

(i) What is copy testing?

3913/ML/432/W

[P. T. O.

- (ii) Differentiate between indoor and outdoor advertising.
- (iii) Role of advertising agencies.
- (iv) Explain the importance of infrastructure in event management.
- (v) Differentiate between advertising and publicity.
- (vi) Scope of Sales Management.
- (vii) Define Sales quota.
- (viii) What are the different reasons for training sales force?
- (ix) Why is Supervision important in the Workplace?
- (x) What are the antecedents of Sales person's motivation?

SECTION—B

2. "Advertising is based on high quality research". Comment and explain the nature and scope of advertising research. 10

3913/ML/432/W

2

3. What do you understand by the term advertising budget? Explain in detail the various methods of advertising budget. 10
4. “Event management is very closely related to advertising and marketing”. Do you agree? Comment. 10
5. Explain the stages of evaluating advertising effectiveness. Describe some of the effectiveness measures that might be used to measure non-quantifiable aspects of advertising. 10

SECTION—C

6. What do you understand by the term selling? Explain in detail the AIDAS theory of selling. 10
7. “A Salesperson’s ethics and values contribute more to sales success than do techniques or strategies”. Comment. 10

8. What is the purpose of Sales forecasting? Also discuss in detail the various methods of forecasting. 10
9. “In today’s complex selling situation, the presence of well-thought-out daily and weekly route plan is required for effective management”. Comment with detailing the concept of routing. 10

PUNJABI VERSION

ਨੋਟ: ਭਾਗ A ਦੇ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹਨ, ਹਰੇਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਦੇ 2 ਅੰਕ ਹਨ। ਭਾਗ B ਅਤੇ ਭਾਗ C ਵਿਚੋਂ ਕੋਈ ਇੱਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ, ਹਰੇਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਦੇ 10 ਅੰਕ ਹਨ।

ਭਾਗ—A

1. ਲਾਜ਼ਮੀ ਸਵਾਲ। ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ 'ਤੇ ਸੰਖੇਪ ਨੋਟ ਲਿਖੋ: $10 \times 2 = 20$
 - (i) ਕਾਪੀ ਟੈਸਟਿੰਗ ਕੀ ਹੈ?
 - (ii) ਅੰਦਰਲੇ ਅਤੇ ਬਾਹਰਲੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਸਪਸ਼ਟ ਕਰੋ।
 - (iii) ਵਿਗਿਆਪਨ ਏਜੰਸੀਆਂ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ।
 - (iv) ਈਵੈਂਟ ਪ੍ਰਬੰਧ ਵਿੱਚ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸਰੰਚਨਾ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
 - (v) ਵਿਗਿਆਪਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਚਾਰ (Publicity) ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਸਪਸ਼ਟ ਕਰੋ।
 - (vi) ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਬੰਧ ਦਾ ਕਾਰਜ ਖੇਤਰ।

- (vii) ਵਿਕਰੀ ਕੋਟੇ ਦੀ ਪ੍ਰੀਭਾਸ਼ਾ ਦਿਉ।
- (viii) ਵਿਕਰੀ ਸ਼ਕਤੀ ਸਿਖਲਾਈ ਲਈ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਾਰਨ ਕਿਹੜੇ ਹਨ?
- (ix) ਕੰਮ ਸਥਾਨ ਵਿੱਚ ਨਿਗਰਾਨੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਿਉਂ ਹੈ?
- (x) ਵਿਕਰੀ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਪ੍ਰੋਚਨਾਂ ਦੇ ਪੂਰਵਗਾਮੀ ਕੀ ਹਨ?

ਭਾਗ—B

2. “ਵਿਗਿਆਪਨ ਉਚ ਗੁਣਵਤਾ ਖੋਜ 'ਤੇ ਅਧਾਰਿਤ ਹੈ।” ਟਿਪਣੀ ਕਰੋ ਅਤੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਖੋਜ ਦੇ ਸਰੂਪ ਅਤੇ ਕਾਰਜ-ਖੇਤਰ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ। 10
3. ਸ਼ਬਦ ਵਿਗਿਆਪਨ ਬਜਟ ਤੋਂ ਕੀ ਸਮਝਦੇ ਹੋ? ਵਿਗਿਆਪਨ ਬਜਟ ਦੀਆਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਵਿਧੀਆਂ ਦੀ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ। 10
4. “ਈਵੈਂਟ ਪ੍ਰਬੰਧ ਵਿਗਿਆਪਨ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਨਜ਼ਦੀਕ ਤੋਂ ਜੁੜਿਆਂ ਹੋਇਆ ਹੈ।” ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸਹਿਮਤ ਹੋ? ਟਿਪਣੀ ਕਰੋ। 10

5. ਵਿਗਿਆਪਨ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲਤਾ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਪੜਾਂਵਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ। ਕੁਝ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲ ਮਾਪਾਂ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰੋ ਜਿਹੜੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਦੇ ਅਣ-ਮਾਤਰਾ ਨਿਰਧਾਰਨ ਯੋਗ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਮਾਪਣ ਲਈ ਵਰਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ? 10

ਭਾਗ—C

6. ਸ਼ਬਦ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸਮਝਦੇ ਹੋ? ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਦੇ AIDAS ਸਿਧਾਂਤ ਦੀ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ। 10

7. “ਇਕ ਵਿਕਰੇਤਾ ਦੀ ਨੈਤਿਕਤਾ ਅਤੇ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਜਾਂ ਕਾਰਜ-ਨੀਤੀਆਂ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਿਕਰੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਤੀ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ।” ਟਿਪਣੀ ਕਰੋ। 10

8. ਵਿਕਰੀ ਪੂਰਵ-ਅਨੁਮਾਨ ਲਾਉਣ ਦਾ ਕੀ ਉਦੇਸ਼ ਹੈ? ਪੂਰਵ ਅਨੁਮਾਨ ਲਾਉਣ ਦੀਆਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਵਿਧੀਆਂ ਦੀ ਵੀ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। 10

9. ਅਜਕਲ ਦੀ ਪੇਚੀਦਾ ਵਿਕਰੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਪ੍ਰਬੰਧ ਲਈ ਠੀਕ-ਸੋਚੀ ਵਿਚਾਰੀ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਅਤੇ ਹਫਤੇਵਾਰ ਰੂਟ ਯੋਜਨਾ ਲੋੜੀਂਦੀ ਹੈ। ਰੂਟਿੰਗ ਦੀ ਧਾਰਨਾ 'ਤੇ ਵਿਸਥਾਰ ਸਹਿਤ ਟਿਪਣੀ ਕਰੋ। 10