

S.D.E.

M. COM. PART-I : SUMMER - 2018
SUBJECT : SPECIAL GROUP – B : MARKETING -I

Day : **Monday**
Date : **16/04/2018**

S-2018-4197

Time : **3.00 P.M. TO 6.00 P.M.**
Max. Marks : **80**

N. B. :

- 1) All questions are **COMPULSORY**.
- 2) Figures to the right indicate **FULL** marks.
- 3) Answers to both the sections should be written in the **SAME** answer book.

SECTION - I

Q. 1 What is 'Advertising'? Explain economic and social effects of advertising. (16)

OR

- a) Discuss an advertising as a tool of marketing. (08)
- b) State the broadcasting media of advertising. (08)

Q. 2 What is meant by 'Copy'? Describe different types of copies. (16)

OR

- a) State the techniques used for testing advertising effectiveness. (08)
- b) Explain the concept of advertising on internet. (08)

SECTION - II

Q. 3 What is 'Sales Planning'? State the importance and types of sales planning. (16)

OR

- a) Explain the fundamentals of successful selling. (08)
- b) Describe the steps in the procedure of selecting sales force. (08)

Q. 4 What is 'Motivation to Sales Force'? State the various methods of motivating to sales force. (16)

OR

- a) Discuss the various methods of training to sales force. (08)
- b) State the essentials of a good sales compensation plan. (08)

Q. 5 Write short notes on **ANY FOUR** of the following: (12)

- a) Sales meetings
- b) Sales contests
- c) Functions of sales organization
- d) Sales budget
- e) Non-media advertising
- f) Advertising science in India

* * * * *

मराठी रूपांतर

सूचना:

- १) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.
- २) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पुर्ण गुण दर्शवितात.
- ३) दोन्ही विभाग एकाच उत्तरपत्रिकेत लिहावेत.

विभाग-१

प्र.१ 'जाहिरात' म्हणजे काय? जाहिरातीचे सामाजिक व आर्थिक परिणाम स्पष्ट करा. (१६)

किंवा

- अ) जाहिरात हे विपणनाचे साधन आहे यावर चर्चा करा. (०८)
- ब) जाहिरातीची प्रक्षेपण माध्यमे विशद करा. (०८)

प्र.२ 'मजकूर' (नक्कल) कशास म्हणतात? मजकूराचे विविध प्रकार वर्णन करा. (१६)

किंवा

- अ) जाहिरातीची परिणामकारकता तपासण्यासाठी वापरली जाणारी तंत्रे सांगा. (०८)
- ब) इंटरनेटद्वारे जाहिरात ही संकल्पना विशद करा. (०८)

विभाग-२

प्र.३ 'विक्री नियोजन' म्हणजे काय? विक्री नियोजनाचे महत्त्व व प्रकार सांगा. (१६)

किंवा

- अ) यशस्वी विक्रयकलेची मूलतत्वे स्पष्ट करा. (०८)
- ब) विक्रेते निवडीच्या कार्यपध्दतीतील टप्पे वर्णन करा. (०८)

प्र.४ 'विक्रेत्यांना अभिप्रेरणा' म्हणजे काय? विक्रेत्यांना अभिप्रेरणा देण्याच्या विविध पध्दती सांगा. (१६)

किंवा

- अ) विक्रेत्यांना प्रशिक्षण देण्याच्या वेगवेगळ्या पध्दतींची चर्चा करा. (०८)
- ब) विक्रेत्यांच्या आदर्श मोबदला पध्दतीचे गुण सांगा. (०८)

प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही चारवर टीपा लिहा. (१६)

- अ) विक्रय सभा
- ब) विक्रय स्पर्धा
- क) विक्रय संघटनेची कार्ये
- ड) विक्रय अंदाजपत्रक
- इ) अमाध्यम जाहिरात
- फ) भारतातील जाहिरात शास्त्र