

S.D.E.
M. COM. PART-I : WINTER - 2017
SUBJECT : SPECIAL GROUP – B : MARKETING -I

Day : Friday
Date : 27/10/2017

W-2017-4006

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 Explain in detail types of advertising media. (16)

OR

- a) Define the term 'Advertising' and discuss in detail advertising and consumer behavior. (08)
- b) Explain the services rendered by advertising agency. (08)

Q. 2 What is 'Advertising Effectiveness'? Explain the techniques used for testing advertising effectiveness. (16)

OR

- a) State the essentials of a good copy. (08)
- b) Discuss an advertising as a tool of marketing. (08)

SECTION – II

Q. 3 Define 'Sales Organization'. State the objectives and importance of sales organization. (16)

OR

- a) Which factors should be considered while determining sales territories? (08)
- b) Discuss the factors influencing sales forecasting of an organization. (08)

Q. 4 What is 'Training to Salesmen'? Explain different methods of training to salesmen. (16)

OR

- a) Define sales contests and state different types of sales contests. (08)
- b) What are the methods used for evaluating performance of sales force? (08)

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

- a) Sales quota
- b) Sales planning
- c) Advertising science in India
- d) Positive and negative appeal
- e) Media selection decision
- f) Sales meeting

* * * * *

मराठी रूपांतर

सूचना:

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

विभाग-१

प्र.१ जाहिरात माध्यमाचे प्रकार विस्तृतपणे स्पष्ट करा. (१६)

किंवा

- अ) 'जाहिरात' या संज्ञेची व्याख्या द्या. जाहिरात व ग्राहक वर्तन ह्या संकल्पनेची विस्तृतपणे चर्चा करा. (०८)
- ब) जाहिरात संस्थेकडून पुरविल्या जाणाऱ्या विविध सेवा विशद करा. (०८)

प्र.२ 'जाहिरातीची परिणामकारकता' म्हणजे काय? जाहिरातीची परिणामकारकता तपासण्यासाठी वापरली जाणारी तंत्रे स्पष्ट करा. (१६)

किंवा

- अ) चांगल्या मजकूरासाठी आवश्यक असलेल्या बाबी सांगा. (०८)
- ब) जाहिरात हे विपणनाचे साधन आहे यावर चर्चा करा. (०८)

विभाग-२

प्र.३ 'विक्री संघटने'ची व्याख्या द्या. विक्री संघटनेचे उद्देश व महत्त्व सांगा. (१६)

किंवा

- अ) विक्रय प्रदेशाचा आकार ठरविताना कोणते घटक विचारात घ्यावे लागतात? (०८)
- ब) व्यवसाय संघटनेच्या विक्री अनुमानावर प्रभाव टाकणाऱ्या घटकांची चर्चा करा. (०८)

प्र.४ 'विक्रेत्यांना प्रशिक्षण' म्हणजे काय? विक्रेते प्रशिक्षणाच्या विविध पध्दती स्पष्ट करा. (१६)

किंवा

- अ) विक्रय स्पर्धेची व्याख्या देऊन विक्रय स्पर्धेचे विविध प्रकार सांगा. (०८)
- ब) विक्रीदलाच्या कार्याचे मूल्यमापन करण्यासाठी वापरल्या जाणाऱ्या पध्दती कोणत्या आहेत? (०८)

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

- अ) विक्रय अभ्यंश
- ब) विक्री नियोजन
- क) भारतातील जाहिरात शास्त्र
- ड) सकारात्मक व नकारात्मक आवाहन
- इ) माध्यम निवडीचा पर्याय
- फ) विक्रय सभा