Personality शब्द किस लैटिन शब्द से बना है ?

05

05/03/26

NP-156

Roll No. .....

4,000 20/20/30/40

March-April 2026

B.B.A. (Third Year) (4 Y.D.C.) Examination

विपणन (MARKETING)

विज्ञापन एवं विक्रय प्रबन्ध

Advertising and Sales Management

DSE I

(Sub Group Paper SA-1)

Time : 3 Hours] [Max. Marks : 70

[Min. Marks : 25

नोट : सभी खण्ड अनिवार्य हैं । सभी के लिए अंक विभाजन योजना प्रश्न-पत्र में दर्शाये अनुसार होगी । दृष्टिबाधित छात्रों के लिए 60 मिनट अतिरिक्त समय दिया जाएगा ।

विश्वविद्यालय के पास अंक विभाजन के परिवर्तन का अधिकार सुरक्षित है ।

Each Section is compulsory. The marks distribution is same as shown in the question paper. The blind students will be given 60 minutes extra time.

University has all rights to change the distribution of marks.

खण्ड 'अ' (वस्तुनिष्ठ प्रश्न)

Section A (Objective Type Questions) 6×1=6

नोट : सभी प्रश्न अनिवार्य हैं ।

All questions are compulsory.

1. किसी संदेश की विषय-वस्तु (जैसे विचार, योजना, अवधारणा) को सांकेतिक रूप में परिणत करने की प्रक्रिया कहलाती है :

(अ) गूढ़वाचन (ब) कूटलेखन

(स) शोर (द) संप्रेषण प्रक्रिया

The process of transforming the context of a message (ideas, planning, concept etc.) into a symbolic form is known as :

(a) Decoding (b) Encoding

(c) Noise (d) Communication Process

2. उपभोक्ता की प्रतिक्रिया, प्रतिपुष्टि एवं व्यवहार के आधार पर किसी विज्ञापन की प्रभावशीलता को निर्धारित करने को कहा जाता है :

(अ) प्री-टेस्टिंग (ब) कॉपी-टेस्टिंग

(स) दोनों (अ) और (ब) (द) इनमें से कोई नहीं

What is the term used for determining an advertisement's effectiveness based on consumer responses, feedback and behaviour ?

(a) Pre-testing
(b) Copy-testing
(c) Both (a) and (b)
(d) None of these

3. किसी आइडेंटीफाइड स्पांसर द्वारा विज्ञापन किसी विचार, उत्पाद या सेवाओं का अवैयक्तिक भुगतान किया जाना होता है :

(अ) अमेरिकन विज्ञापन संघ के अनुसार
(ब) ब्रिटिश विज्ञापन संघ के अनुसार
(स) व्हीलर के अनुसार
(द) मिलर के अनुसार

Advertising is any paid form of non-personal presentation of ideas, goods or services by an identified sponsor :

(a) According to American Marketing Association
(b) According to British Marketing Association
(c) According to Wheeler
(d) According to Miller

4. क्रम प्रबंधन का मुख्य उद्देश्य है :

(अ) लाभ में कमी एवं निरन्तर विकास
(ब) लाभ में वृद्धि एवं स्थिर विकास
(स) लाभ में वृद्धि एवं सतत् विकास
(द) लाभ में कमी एवं स्थिर विकास

The main objective of sales management is :

(a) Decrease in profits and continuous growth
(b) Increase in profits and stagnant growth
(c) Increase in profits and continuous growth
(d) Decrease in profits and stagnant growth

5. उपभोक्ता प्रतियोगिता उदाहरण है :

(अ) व्यक्तिगत बिक्री का
(ब) बिक्री संवर्धन का
(स) विज्ञापन का
(द) अप्रत्यक्ष बिक्री का

A consumer contest is an example of :

(a) Personal selling
(b) Sales promotion
(c) Advertisement
(d) Indirect selling

6. निम्नलिखित में से संवर्धन का मुक्त प्रारूप कौनसा है ?

(अ) विज्ञापन
(ब) प्रचार
(स) व्यक्तिगत बिक्री
(द) विपणन

It is popularly known as free form of promotion :

(a) Advertisement
(b) Publicity
(c) Personal selling
(d) Marketing

खण्ड 'ब' (लघु उत्तरीय प्रश्न)

Section B (Short Answer Type Questions) 5×8=40

नोट : सभी प्रश्न अनिवार्य हैं ।

All questions are compulsory.

1. रेडियो की शुरुआत ने विज्ञापन को किस प्रकार बदला है ?

How did the introduction of radio change advertising ?

अथवा (*Or*)

ब्राण्ड समता बनाने में विज्ञापन की क्या भूमिका है ?

What is the role of advertising in building Brand Equity ?

2. रचनात्मक संक्षिप्ति के तत्वों के बारे में बताइए ।

What are the elements of the creative brief ?

अथवा (*Or*)

बिक्री संवर्धन की तकनीकों के बारे में संक्षिप्त रूप से बताइए ।

Give a short description about techniques of sales promotion.

3. विज्ञापन उद्देश्य की व्यवस्था बताने वाले किन्हीं **तीन** नमूनों के बारे में बताइए ।

Name any *three* models of advertising objective setting.

अथवा (*Or*)

मुद्रण विज्ञापन को समझाइए ।

Explain Print Advertisement.

4. स्थानापन्न विज्ञापन कब और कहाँ नहीं सफल अथवा असफल होते हैं ? समझाइए ।

Explain about when and where not surrogate advertisements are succeessful and unsuccessful.

अथवा (*Or*)

विक्रय कोटा क्या है ? विक्रय कोटा को निर्धारित करने के तरीकों के बारे में बताइए ।

What is Sales Quota ? Explain the methods of determining sales quota.

5. बिक्रीकारी क्या है ? एक अच्छे विक्रेता की क्या विशेषताएँ हैं ?

What do you mean by Salesmanship ? What are the qualities of a Good Salesperson ?

अथवा (*Or*)

बिक्रीकर्ता कितने प्रकार के होते हैं ?

What are the different types of Salesman ?

खण्ड 'स' (दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)

Section C (Long Answer Type Questions)

2×12=24

नोट : किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

Attempt any *Two* questions.

1. विज्ञापन संचार माध्यम के प्रकार क्या हैं ? जब शहरी उपभोक्ता और ग्रामीण उपभोक्ता को ध्यान में रखा जाता है तब किस प्रकार का संचार माध्यम अपनाना श्रेयस्कर होता है ?

   Discuss different Advertising Media. What are the factors that have to be taken into consideration while selecting media according to rural customers and urban customer ?

2. विज्ञापन बजट के विभिन्न प्रकार समझाइए । विज्ञापन बजट आवंटन करते समय किन विशेष बातों का ध्यान रखा जाना चाहिए ?

   Explain different types of Advertising Budget. What are the key factors to be considered while allocating budget to advertisement ?

3. विज्ञापन में आग्रह कितने प्रकार के हैं ? प्रत्येक आग्रह के लाभ एवं सीमाओं के बारे में बताइए ।

   What are the different kinds of appeals used in advertisement ? State advantages and limitations of each appeal.

4. बिक्री पूर्वानुमान क्या है ? बिक्री पूर्वानुमानों की तकनीकों के बारे में समझाइए ।

   What is Sales Forecasting ? Explain the techniques of sales forecasting.

5. बिक्री संगठन संरचना कितने प्रकार की होती है ?

   What are the different types of sales organization structure ?

❖❖❖❖❖❖❖