

**W-3626(A)****M.Com. (Fourth Semester) Examination, (Second Chance) June-2020****BUSINESS MANAGEMENT****Paper - MC-401****Management of Sales Promotion and Advertising***Time : Three Hours**Maximum Marks : 85 (For Regular Students)**Minimum Pass Marks : 29**Maximum Marks : 100 (For Private Students)**Minimum Pass Marks : 34***नोट :** सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।**Note :** Attempt **all** questions.**इकाई-I / Unit-I**

- Q.1. विज्ञापन क्या है एवं उसकी प्रक्रिया की व्याख्या करें।  
What is advertising and also explain the process of advertising?

**इकाई-II / Unit-II**

- Q.2. व्याख्या कीजिए।  
Explain.  
i) विज्ञापन निर्णयन पूर्व प्रदर्शन।  
Pre-Launch Advertising decision.  
ii) विज्ञापन माध्यम।  
Advertising media.  
iii) विज्ञापन प्रति  
Advertising copy.

**इकाई-III / Unit-III**

- Q.3. विज्ञापन बजट से क्या समझते एवं विज्ञापन विभाग का अन्य विभागों के साथ सम्बंध बताइए?  
What do you understand by advertising budget? Describe the relationship of advertisement department with other department?

**इकाई-IV / Unit-IV**

- Q.4. विक्रय-संवर्द्धन, विज्ञापन एवं वैयक्तिक विक्रय में परस्पर सम्बन्ध बताइए। यह विज्ञापन एवं विक्रय-संवर्द्धन से किस प्रकार भिन्न है?  
Explain the relationship between sales promotion advertising and personal selling. How does it differ from advertising and sales promotion?

**इकाई-V / Unit-V**

- Q.5. विक्रय संगठन से आप क्या समझते हैं? विक्रय संगठन के उद्देश्य एवं कार्यों का उल्लेख कीजिये।  
What do you mean by 'Sales organisation'? State the objectives and functions of sales organisation?

