

Roll No. ....

**Y – 3461**

**M.Com. (Fourth Semester)  
EXAMINATION, May/June 2021**

**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 प्रश्न हल कीजिए।

*Attempt all questions.*

**इकाई-I/Unit-I**

1. विपणन में विज्ञापन किस प्रकार कार्य करता है ? 17/20  
How does work advertisement in Marketing ?

**इकाई-II/Unit-II**

2. विज्ञापन को प्रभावी बनाने वाली विधियों का वर्णन कीजिए। 17/20  
Explain the methods to measure effectiveness of an advertisement.

**इकाई-III/Unit-III**

3. विज्ञापन की प्रभावशीलता को मापने की विधियों का वर्णन कीजिए। 17/20  
Explain the methods of the effectiveness of an advertisement.

**इकाई-IV/Unit-IV**

4. वैयक्तिक विक्रय के महत्व का वर्णन कीजिए। 17/20  
Discuss the importance of personal selling.

**इकाई-V/Unit-V**

5. एक विक्रय संगठन संरचना को प्रभावित करने वाले घटकों का वर्णन कीजिए। 17/20  
Describe the factors determining the organisation structure of a sales organisation.

**Y – 3461**