

1058

B.A./B.Sc. (General) Sixth Semester
Advertising, Sales Promotion and Sales Management
Paper - VI: Sales Promotion and Public Relations – II
(In all mediums)

Time allowed: 3 Hours

Max. Marks: 100

NOTE: Attempt five questions in all, including Question No. 1 which is compulsory and selecting two questions from each Unit.

x-x-x

I. Attempt any four of the following:-

- a) How far sales contests help in generating sales?
- b) What are the limitations of distribution of samples to the consumers?
- c) On what basis pre-testing of a sales promotion program is being done?
- d) Differentiate between publicity and Public Relations.
- e) Define the term specialities and novelties in context of Public Relations.
- f) What kind of special events are being organised to improve Public Relations these days? (4x5)

UNIT – I

- II. What are the main features of sales promotion? Also discuss its importance in marketing. (20)
- III. "Sales force oriented form of sales promotion is considered to be the best among all forms of sales promotion." Do you agree? (20)
- IV. How do exhibitions and fashion shows help in increasing sales? (20)
- V. Is it possible to make necessary modifications in a sales promotion program, if it does not yield desired results? Give your views. (20)

UNIT – II

- VI. "The importance of Public Relations is growing day by day in the field of marketing." Explain your views in the context of this statement. (20)
- VII. Public Service Activities are in vogue as a tool of public relations especially in Indian context." Discuss. (20)
- VIII. Describe news and speeches as tool of Public Relations. (20)
- IX. Discuss the ethical and legal aspects of Sales Promotion. (20)

भाग - के

- ग) विषय सुनाबले महात्मक वेग को बढावा देने में सहायता करते हैं।
- घ) शाही को नमूने बाने की म्या सीबाएं हैं?
- ङ) किस प्रकार पर निष्ठ प्रोत्साहन प्रोग्रामों के पुर्व प्रोत्साहन किये जा रहे हैं?
- च) प्रचार और लोक सम्यक में अन्तर स्पष्ट करें।
- छ) लोक सम्यकों में समर्थ में सुवीनताओं और विशेषताओं को परिभाषा दीजिए।
- ज) आजकल लोक सम्यकों को सुधारों के लिए किस प्रकार के विशेष कार्यक्रम आयोजित किए जा रहे हैं?

भाग-२६

4. विद्युत प्रोत्साहन की संयुक्त विशेषताएं क्या हैं?
विपणन में इसके महत्व का वर्णन कीजिए।
5. "विद्युत प्रोत्साहन में, विद्युत बल के बिना रूप, सभी विद्युत प्रोत्साहन रूपों में सबसे उत्तम है।" क्या आप सहमत हैं?
6. प्रकृति तथा और फैशन को किस प्रकार विद्युत बलने में सहायता करते हैं?
7. "यदि क्वांटिटी परिणाम प्राप्त न हो ले तो क्या विद्युत प्रोत्साहन कार्यक्रम में आवश्यक सुधार करने सम्भव हैं?" अपने विचार प्रकट कीजिए।

~~माग = १~~

- ४६ "विपणन के क्षेत्र में आजकल लोक लोक सम्पर्क में महत्व दिन-प्रति-दिन बढ़ता जा रहा है।" इस कथन के सम्दर्भ में अपने विचारों का वर्णन कीजिए।
- ४७ "भारतीय सम्दर्भ में विशेष रूप से, लोक लोक गतिविधियाँ लोक सम्पर्कों में लिये यन्त्र के रूप में प्रचालित हैं।" व्याख्या कीजिए।
- ४८ "समाचारों और भाषणों को लोक सम्पर्कों के माध्यम से रूप में लोक कीजिए।"
- ४९ निम्न प्रस्तावनों में नैतिक और मानवी पक्षों को व्याख्या कीजिए। (२×३०)

$$x - x - x$$

ਭਾਗ - ਕ

- 4) દેવ મુશ્કેલી વિગત ડાંગ દિવસી ... દિવ દાયા
ગરુ દિવ મુશ્કેલી ગરુ મુશ્કેલી
- 5) ધણુવરુ દે મુશ્કેલી (લગુ) દેવ દે મુશ્કેલી
દેવ મુશ્કેલી
- 6) વિગત મુશ્કેલી દે દિવસી મુશ્કેલી મુશ્કેલી દે મુશ્કેલી
મુશ્કેલી મુશ્કેલી મુશ્કેલી
- 7) મુશ્કેલી મુશ્કેલી દેવ મુશ્કેલી દેવ મુશ્કેલી મુશ્કેલી
મુશ્કેલી મુશ્કેલી મુશ્કેલી
- 8) મુશ્કેલી મુશ્કેલી દેવ મુશ્કેલી દેવ મુશ્કેલી મુશ્કેલી
મુશ્કેલી મુશ્કેલી મુશ્કેલી
- 9) મુશ્કેલી મુશ્કેલી દેવ મુશ્કેલી દેવ મુશ્કેલી મુશ્કેલી
મુશ્કેલી મુશ્કેલી મુશ્કેલી
- 10) મુશ્કેલી મુશ્કેલી દેવ મુશ્કેલી દેવ મુશ્કેલી મુશ્કેલી
મુશ્કેલી મુશ્કેલી મુશ્કેલી

ਭਾਗ - ਬ

- II "ਹਿੰਗੀ ਧੋਤੁਆਨ ਨੇ ਧੁਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਕੀਤੀਆਂ ਆਗਿਆਈਆਂ
ਹਿੰਗੀ ਇਸ ਦੇ ਆਪਣੇ ਹੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੇ।
- III "ਹਿੰਗੀ ਧੋਤੁਆਨ ਨੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੋਈ ਗੁਣ, ਹੋਰ ਧੋਤੁਆਨਾਂ
ਦੇ ਸਮਾਨ ਗੁਣਾਂ ਵਿਚੋਂ ਕੁਝ ਨੂੰ ਉਸੀ ਸਮਝਿਆ ਜਾਵੇ।"
- IV ਧੁਰਸ਼ਰੀਆਂ ਨੇ ਦੋਸਤਾਂ ਦੇ ਹਿੰਗੀ ਵਧਾਉਣ ਵਿਚ ਸੇਵੇ
ਆਪਣੀਆਂ ਕਰਦੇ ਹਨ।
- V "ਜਦੋਂ ਹਾਛੇਤ ਨੀਯੇ ਨਾਂ ਮਿਲਣ ਦੇ ਪਾਸ ਹੋਣ, ਕੀ ਹੋਰ ਧੋਤੁਆਨ
ਦਿੱਤੀ ਧੋਤੁਆਨ ਵਿਚ ਨਸ਼ੀ ਮੁਧਾਮ ਕਰਕੇ ਕਰਦੇ ਹਨ।"
ਨਾਏਵੇ ਵਿਚ ਹੋਵੇ।
- 28/30

ਤਾਗ - ਗ

1. ਮਾਹਿਰਿ ਤਿਹਿ ਹਿਥੁ ਫੇਰ ਸੰਧਾਰਨਾ ਨਾ ਅਪੁਣੈ ਤਿਨ੍ਹੈ ਹਿਥੁ ਹੁਕਮ
 ਕਾ ਭਿਯਾਇ। ਇਸ ਕਥਨ ਦੇ ਅਧਿਕ ਹਿਥੁ ਯਾਤਰੇ ਵਿਚਾਰੇ ਹੋਏ।
 2. ਭਾਗੀ ਸੰਧਾਰਨ ਹਿਥੁ ਸੋਝਾ ਹੁਕਮਿ ਫੇਰ ਸੇਵਾ ਨਾ ਗੁਣਿ ਸੀਮਾਨਾਂ
 ਫੇਰ ਸੰਧਾਰਨ ਕਰੇ। ਯੋਗ ਦੇ ਹੁਕਮਿ ਚਲ ਗਈਆਂ ਤਨਾਂ
 ਵਿਆਖਿਆ ਕੀਤੀ।
 3. ਮਧਮਾਨ ਯਾਤਰੇ ਭਾਸਨੀ ਹੋ ਫੇਰ ਸੰਧਾਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਦੇ ਹੁਕਮ
 ਹਿਥੁ ਫੇਰ ਕੀਤੀ।
 4. ਫੇਰ ਭੋਗਮਾਨ ਦੇ ਯੋਗਿਕ ਯਾਤਰੇ ਕਰਨੀ ਧੰਨਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ
 ਕੀਤੀ।

$x - x - x$