

(i) Printed Pages : 7] Roll No. ....

(ii) Questions : 13+13+13] Sub. Code : 

0	5	6	2
---	---	---	---

Exam. Code : 

0	0	0	6
---	---	---	---

**B.A./B.Sc. (General) 6th Semester  
Examination**

**1047**

**ADVERTISING SALES PROMOTION AND SALES  
MANAGEMENT**

(In All Mediums)

**Paper : VI : Sales Promotion and Public  
Relations-II**

**Time : 3 Hours]**

**[Max. Marks : 100**

**Section-A**

**4×5=20**

**Note :** Do any *four* from the following questions.

1. Define Sales Promotion technique.
2. What is difference between display and demonstrations ?

**N-224**

( 1 )

Turn Over

3. What are legal aspects of public relations ?
4. What is difference between publicity and public relations ?
5. Distinguish between patronage and reward.

**Section-B**

20 each

**Note :** Do any *two* questions from the following questions of this Section.

6. What is difference between trade oriented and consumer oriented form of sales promotion ?
7. How conventions and conferences help in the promotion of sales ?
8. How an effective sales promotion programme can be developed ?
9. How lotteries, gifts and premium help in the promotion of sales ?

**Section-C**

20 each

**Note :** Do any *two* questions from this Section.

10. Define public relations and explain its importance in marketing.



11. Explain the major tools of public relations in detail.

12. Do Ethics play an important role in sales promotion and public relations ?

13. "Organising special event is a major tool of publicity and public relations". Discuss.

नोट :- निम्नलिखित में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

1. विक्रय उन्नति तकनीक की परिभाषा दीजिए।
2. दिखावा तथा स्पष्टीकरण में क्या अन्तर है ?
3. सार्वजनिक संबंधों के विधायी पहलू क्या हैं ?
4. प्रचार तथा सार्वजनिक संबंधों में क्या अन्तर है ?
5. संरक्षण तथा इनाम में भेद कीजिए।

नोट :- इस खण्ड से कोई दो प्रश्न कीजिए।

6. विक्रय प्रोन्नति के व्यापार ऑरिएन्टेड (में रुचि रखना) तथा उपभोक्ता की रुचि के स्वरूप में क्या अन्तर है ?
7. समझौता तथा सम्मेलन विक्रय की उन्नति में कैसे सहायता करते हैं ?
8. एक प्रभावशाली विक्रय प्रोन्नति प्रोग्राम का विकास कैसे किया जा सकता है ?
9. लॉटरियाँ, उपहार तथा प्रीमियम विक्रय प्रोन्नति में कैसे सहायता करते हैं ?



नोट :— इस खण्ड से कोई दो प्रश्न कीजिए।

10. सार्वजनिक संबंधों की परिभाषा दीजिए तथा विपणन में इसका महत्त्व बताइए।
11. सार्वजनिक संबंधों में प्रमुख उपकरणों का विस्तृत वर्णन कीजिए।
12. क्या विक्रय प्रोन्नति तथा सार्वजनिक संबंधों में नीतियाँ महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाती हैं ?
13. “संगठन की विशेष घटना प्रचार तथा सार्वजनिक सम्बन्धों का प्रमुख उपकरण है।” वर्णन कीजिए।

ਨੋਟ :- ਨਿੱਚੇ ਲਿਖੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਚਾਰ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦਿਓ ।

1. ਵਿੱਕਰੀ ਉੱਨਤੀ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਪਰਿਭਾਸ਼ਾ ਦਿਓ ।
2. ਦਿਖਾਵਾ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟੀਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੀ ਫਰਕ ਹੈ ?
3. ਸਰਵਜਨਿਕ ਸਬੰਧਾਂ ਦੇ ਵਿਧਾਨਕ ਪਹਿਲੂ ਕੀ ਹਨ ?
4. ਪ੍ਰਚਾਰ ਅਤੇ ਸਰਵਜਨਿਕ ਸਬੰਧਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਫਰਕ ਹੈ ?
5. ਹਿਫਾਜ਼ਤ ਅਤੇ ਇਨਾਮ ਵਿੱਚ ਭੇਦ ਕਰੋ ।

ਨੋਟ :- ਇਸ ਖੰਡ ਤੋਂ ਕੋਈ ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ ।

6. ਵਿਕਰੀ ਉੱਨਤੀ ਦੇ ਵਪਾਰ ਆਰਿਏਂਟਡ (ਵਿੱਚ ਰੁਚੀ ਰੱਖਣਾ) ਅਤੇ ਖਪਤਕਾਰ ਦੀ ਰੁਚੀ ਦੇ ਸਰੂਪ ਵਿੱਚ ਕੀ ਫਰਕ ਹੈ ?
7. ਸਮਝੌਤਾ ਅਤੇ ਸਮੇਲਨ ਵਿੱਕਰੀ ਦੀ ਉੱਨਤੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ?
8. ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਵਿੱਕਰੀ ਉੱਨਤੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦਾ ਵਿਕਾਸ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ?
9. ਲਾਟਰੀਆਂ, ਉਪਹਾਰ ਅਤੇ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ ਵਿੱਕਰੀ ਉੱਨਤੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ?



ਨੋਟ :- ਇਸ ਖੰਡ ਤੋਂ ਕੋਈ ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ ।

10. ਸਰਵਜਨਿਕ ਸਬੰਧਾਂ ਦੀ ਪਰਿਭਾਸ਼ਾ ਦਿਓ ਅਤੇ ਦੁੱਖ ਵਿੱਚ ਇਸ ਦਾ ਮਹੱਤਵ ਦੱਸੋ।
11. ਸਰਵਜਨਿਕ ਸਬੰਧਾਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਉਪਕਰਨਾਂ ਦਾ ਵਿਸਥਾਰ ਸਹਿਤ ਵਰਣਨ ਕਰੋ ।
12. ਕੀ ਵਿਕਰੀ ਉੱਨਤੀ ਅਤੇ ਸਰਵਜਨਿਕ ਸਬੰਧਾਂ ਵਿੱਚ ਨੀਤੀਆਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਣ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ?
13. ਸੰਗਠਨ ਦੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਘਟਨਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਅਤੇ ਸਰਵਜਨਿਕ ਸਬੰਧਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਉਪਕਰਨ ਹਨ। ਵਰਣਨ ਕਰੋ।