

Exam. Code: 0006

Sub. Code: 0561

2071

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. I which is compulsory and selecting two questions from each Unit.

x-x-x

I. Attempt any four of the following:-

- a) What is sales promotion?
- b) What do you understand by specialties and novelties?
- c) Define public relations.
- d) Name various tools of public relations.
- e) What are consumer oriented sales?
- f) Explain the meaning of pre-testing in sales promotion. (4×5)

UNIT - I

- II. Discuss in detail the nature and importance of sales in marketing promotion. (20)
- III. Discuss various steps of developing sales promotion programmes with examples. (20)
- IV. Write short note on:-
 - a) Exhibitions and Fashion Shows
 - b) Patronage and Rewards (2×10)
- V. Discuss the pre-testing and implementing methods of sales promotion programmes with examples. (20)

UNIT - II

- VI. What is the meaning of public relations? Highlight its role in marketing. (20)
- VII. Discuss the emerging role of social media in improving various tools of publicity. (20)
- VIII. Write a note on:-
 - a) Similarity of publicity and public relations
 - b) Designing handouts and leaflets (2×10)
- IX. Discuss the ethical and legal issues associated with sales promotion. (20)

x-x-x

(Hindi and Punjabi versions enclosed)

P.T.O.

(2)

ਨੋਟ: ਕਿਨ੍ਹੀਂ ਪਾਞ੍ਹ ਪ੍ਰਸ਼ਨੋਂ ਕੇ ਉਤਰ ਦੇਂ। ਪ੍ਰਤ੍ਯੇਕ ਭਾਗ (1-2) ਸੇ ਦੋ-ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨੋਂ ਕਾ ਚਯਨ ਕਰੇਂ। ਪ੍ਰਸ਼ਨ-1 ਅਨਿਵਾਰਯ ਹੈ।

**_*_

1. ਨਿਮਨਲਿਖਿਤ ਮੇਂ ਸੇ ਕਿਨ੍ਹੀਂ ਚਾਰ ਪ੍ਰਸ਼ਨੋਂ ਕਾ ਉਤਰ ਦੀਜ਼ਿਏ:-

- (ਕ) ਬਿਕਰੀ ਸੰਵਰਧਨ ਕਯਾ ਹੈ?
- (ਖ) ਵਿਸ਼ਿਸ਼ਟਤਾਓਂ ਔਰ ਨਵੀਨਤਾਓਂ ਸੇ ਆਪ ਕਯਾ ਸਮਝਤੇ ਹੈ?
- (ਗ) ਜਨਸੰਪਰਕ ਕੋ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੇਂ।
- (ਘ) ਜਨਸੰਪਰਕ ਕੇ ਵਿਭਿਨ ਸਾਧਨੋਂ ਕੇ ਨਾਮ ਲਿਖਿਏ।
- (ਙ) ਉਪਭੋਗਤਾ ਉਨੁਖ ਬਿਕਰੀ ਕਯਾ ਹੈ?
- (ਚ) ਬਿਕਰੀ ਸੰਵਰਧਨ ਮੇਂ ਪੂਰਵ ਪਰੀਖਣ ਕਾ ਅਰਥ ਸਪਸ਼ਟ ਕੀਜ਼ਿਏ।

ਭਾਗ-1

- 2. ਵਿਪਣਨ ਸੰਵਰਧਨ ਮੇਂ ਬਿਕਰੀ ਕੀ ਪ੍ਰਕ੍ਰਿਤਿ ਔਰ ਸਹਤਵ ਕੀ ਵਿਸਤਾਰਪੂਰਕ ਵਯਾਖਯਾ ਕੀਜ਼ਿਏ।
- 3. ਉਦਾਹਰਣ ਸਹਿਤ ਬਿਕਰੀ ਸੰਵਰਧਨ ਕਾਰਯਕ੍ਰਮੋਂ ਕੇ ਵਿਕਾਸ ਕੇ ਵਿਭਿਨ ਚਰਣੋਂ ਕੀ ਚਰਚਾ ਕੀਜ਼ਿਏ।
- 4. ਸੰਖਿਸ਼ਪ ਟਿਧਣੀ ਲਿਖਿਏ:-
(ਕ) ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨਿਯਾਂ ਔਰ ਫੈਸ਼ਨ ਸ਼ੋ
(ਖ) ਸੰਰਕਸ਼ਣ ਔਰ ਪੁਰਸਕਾਰ
- 5. ਉਦਾਹਰਣ ਸਹਿਤ ਬਿਕਰੀ ਸੰਵਰਧਨ ਕਾਰਯਕ੍ਰਮੋਂ ਕੇ ਪੂਰਵ ਪਰੀਖਣ ਔਰ ਕਾਰਯਾਨਵਧਨ ਵਿਧਿਯੋਂ ਕੀ ਵਯਾਖਯਾ ਕੀਜ਼ਿਏ।

ਭਾਗ-2

- 6. ਜਨਸੰਪਰਕ ਕਾ ਕਯਾ ਅਰਥ ਹੈ? ਵਿਪਣਨ ਮੇਂ ਇਸਕੀ ਭੂਮਿਕਾ ਪਰ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ ਭਾਲਿਏ।
- 7. ਪ੍ਰਚਾਰ ਕੇ ਵਿਭਿਨ ਸਾਧਨੋਂ ਕੋ ਸੁਧਾਰਨੇ ਮੇਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡਿਯਾ ਕੀ ਉਭਰਤੀ ਭੂਮਿਕਾ ਕੀ ਵਯਾਖਯਾ ਕੀਜ਼ਿਏ।
- 8. ਨੋਟ ਲਿਖੇ:-
(ਕ) ਪ੍ਰਚਾਰ ਔਰ ਜਨਸੰਪਰਕ ਕੀ ਸਮਾਨਤਾਏਂ
(ਖ) ਵਿਤਰਣ ਪਤ੍ਰਕ ਔਰ ਪਤ੍ਰਕ ਡਿਜ਼ਾਇਨ ਤੈਧਾਰ ਕਰਨਾ
- 9. ਬਿਕਰੀ ਸੰਵਰਧਨ ਸੇ ਜੁਡੇ ਨੈਤਿਕ ਔਰ ਕਾਨੂਨੀ ਸੁਧੋਂ ਕੀ ਵਯਾਖਯਾ ਕੀਜ਼ਿਏ।

**_*_

(3)

ਨੋਟ: ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਨੰਬਰ 1 ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਅਤੇ ਹਰੇਕ ਭਾਗ (1-2) ਵਿੱਚੋਂ ਦੋ-ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਸਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁੱਲ ਪੰਜ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ।

**_*_

- 1. ਹੇਠਾਂ ਲਿਖੇ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਚਾਰ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦੇ ਉੱਤਰ ਲਿਖੋ:-
(ੳ) ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚ ਵਧਾਵਾ ਕੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ?
(ਅ) ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਨਵੀਨਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸਮਝਦੇ ਹੋ?
(ੲ) ਜਨਤਕ ਸੰਬੰਧਾਂ ਦੀ ਪਰਿਭਾਸ਼ਾ.
(ਸ) ਜਨਤਕ ਸੰਬੰਧਾਂ ਦੇ ਵੱਖ ਵੱਖ ਸਾਧਨਾਂ ਦੇ ਨਾਂ ਦੱਸੋ.
(ਹ) ਉਪਭੋਗਤਾ ਮੁਖੀ ਵਿਕਰੀ ਕੀ ਹਨ?
(ਕ) ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਪੂਰਵ ਪਰੀਖਣ ਦੇ ਅਰਥ ਦੱਸੋ.

ਭਾਗ-1

- 2. ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਪ੍ਰਕ੍ਰਿਤੀ ਅਤੇ ਮਹੱਤਤਾ ਬਾਰੇ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ.
- 3. ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੇ ਵੱਖ ਵੱਖ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ.
- 4. ਇਸ 'ਤੇ ਸੰਖੇਪ ਨੋਟ ਲਿਖੋ:-
(ੳ) ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨੀਆਂ ਅਤੇ ਫੈਸ਼ਨ ਸ਼ੋਅ
(ਅ) ਸਰਪ੍ਰਸਤੀ ਅਤੇ ਇਨਾਮ
- 5. ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਦੇ ਪੂਰਵ ਪਰੀਖਣ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ.

ਭਾਗ-2

- 6. ਜਨਤਕ ਸੰਬੰਧਾਂ ਦਾ ਕੀ ਅਰਥ ਹੈ? ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਇਸ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰੋ.
- 7. ਪ੍ਰਚਾਰ ਦੇ ਵੱਖ ਵੱਖ ਸਾਧਨਾਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਵਿੱਚ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਉਭਰ ਰਹੀ ਭੂਮਿਕਾ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ.
- 8. ਇਸ 'ਤੇ ਨੋਟ ਲਿਖੋ:-
(ੳ) ਪ੍ਰਚਾਰ ਅਤੇ ਲੋਕ ਸੰਪਰਕ ਦੀ ਸਮਾਨਤਾ
(ਅ) ਵੰਡ ਪਤਰਕ ਅਤੇ ਪਰਚੇ ਦੀ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ
- 9. ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਮੋਸ਼ਨ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਨੈਤਿਕ ਅਤੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਮੁੱਦਿਆਂ ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ.

**_*_