

Exam Code: 0001
Sub. Code: 0066

2022
B.A./B.Sc. (General) First Semester
Advertising, Sales Promotion and Sales Management
Paper - I: Marketing Communication

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) Differentiate between marketing and selling.
 - b) What is psychographic segmentation?
 - c) What are limitations of branding?
 - d) Differentiate between formal and informal communication.
 - e) What do you understand by Confused Product Positioning?
 - f) Explain the vertical channel of distribution? (4×5)

UNIT - I

- II. Define Communication. Discuss its types and features. (20)
- III. Discuss various barriers in the way of developing effective communication system. How can we overcome them? (20)
- IV. What is internet marketing? Discuss the problems and perils associated with it. (20)
- V. What do you understand by Product-mix decisions? Discuss various kinds of Product mix decisions. (20)

UNIT - II

- VI. What is pricing? What factors influence pricing decisions? (20)
- VII. Discuss in detail the concept of integrated marketing communication. (20)
- VIII. "You can eliminate the middlemen but cannot eliminate the functions of middlemen." Discuss. (20)
- IX. What do you understand by Promotion mix? Discuss various factors that determine promotion mix. (20)

x-x-x

(Hindi and Punjabi versions enclosed)

P.T.O.

(2)

ਨੋਟ: ਕਿਨ੍ਹੀ ਪਾँਚ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦੇ ਉਤਰ ਦੇ। ਪ੍ਰਤੱਯੋਗ ਭਾਗ (1-2) ਦੇ ਗੇ-ਗੇ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਕਾ ਚਯਨ ਕਰੇ। ਪ੍ਰਸ਼ਨ-1 ਅਨਿਵਾਰਯ ਹੈ।

**_*_

1. ਨਿਮਨਲਿਖਿਤ ਮੇਂ ਸੇ ਕਿਨ੍ਹੀ ਚਾਰ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦੇ ਉਤਰ ਦੀਯੋ:-

- (ਕ) ਵਿਪਣਨ ਔਰ ਬਿਕਰੀ ਮੇਂ ਅੰਤਰ।
- (ਖ) ਸਨੋਵਿਜ਼ਾਨਿਕ ਵਿਭਾਜਨ ਕਯਾ ਹੈ?
- (ਗ) ਬ੍ਰਾਡਿੰਗ ਕੀ ਸੀਮਾਏਂ ਕਯਾ ਹੈ?
- (ਘ) ਔਪਚਾਰਿਕ ਔਰ ਅਨੌਪਚਾਰਿਕ ਸੰਚਾਰ ਮੇਂ ਅੰਤਰ।
- (ਙ) ਖ਼ਮਿਤ ਉਤਪਾਦ ਸਿਥਿਤਿ ਸੇ ਆਪ ਕਯਾ ਸਮਝਤੇ ਹੈ?
- (ਚ) ਵਿਰਣਨ ਕੇ ਊਘਾਧਿਰ ਚੈਨਲ ਕੀ ਵਯਾਘਯਾ?

ਭਾਗ-1

- 2. ਸੰਚਾਰ ਕੀ ਪਰਿਭਾਸ਼ਾ ਲਿਖਿਏ। ਇਸਕੇ ਪ੍ਰਕਾਰ ਔਰ ਲਖ਼ਣਾਂ ਕੀ ਵਯਾਘਯਾ ਕੀਯੋ।
- 3. ਪ੍ਰਭਾਵੀ ਸੰਚਾਰ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਕੇ ਵਿਕਾਸ ਕੀ ਵਿਧਿਯੋਂ ਮੇਂ ਵਿਭਿਨ ਭਾਘਾਔ ਕਾ ਵਰਣਨ ਕੀਯੋ। ਹਮ ਊਨੇਂ ਕੈਸੇ ਟਰ ਕਰ ਸਕਤੇ ਹੈ?
- 4. ਇੰਟਰਨੇਟ ਵਿਪਣਨ ਕਯਾ ਹੈ? ਇਸਕੇ ਸਾਥ ਜੁੜੀ ਸਮਸਯਾਔ ਔਰ ਖ਼ਤਰੇ ਕੀ ਵਯਾਘਯਾ ਕੀਯੋ।
- 5. ਉਤਪਾਦ-ਮਿਸ਼ਰਣ ਨਿਰਯੋਂ ਸੇ ਆਪ ਕਯਾ ਸਮਝਤੇ ਹੈ? ਵਿਭਿਨ ਪ੍ਰਕਾਰ ਕੇ ਉਤਪਾਦ ਮਿਸ਼ਰਣ ਨਿਰਯੋਂ ਕਾ ਵਰਣਨ ਕੀਯੋ।

ਭਾਗ-2

- 6. ਮੂਲਯ ਨਿਰਧਾਰਣ ਕਯਾ ਹੈ? ਕੌਨ ਸੇ ਕਾਰਕ ਮੂਲਯ ਨਿਰਧਾਰਣ ਨਿਰਯੋਂ ਕੋ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਤੇ ਹੈ?
- 7. ਏਕੀਕ੍ਰਿਤ ਵਿਪਣਨ ਸੰਚਾਰ ਅਵਧਾਰਣਾ ਕੀ ਵਿਸਤਾਰਪੂਰਵਕ ਵਯਾਘਯਾ ਕੀਯੋ।
- 8. "ਆਪ ਮਧਯਸਥੋਂ ਕੋ ਖ਼ਤਮ ਕਰ ਸਕਤੇ ਹੈਂ ਲੇਕਿਨ ਬਿਚੌਲਿਯੋਂ ਕੇ ਕਾਯੋਂ ਕੋ ਖ਼ਤਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਤੇ ਹੈ।" ਵਰਣਨ ਕੀਯੋ।
- 9. ਆਪ ਪਦੋਨਤਿ ਮਿਸ਼ਰਣ ਸੇ ਕਯਾ ਸਮਝਤੇ ਹੈ? ਪਦੋਨਤਿ ਮਿਸ਼ਰਣ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕਰਨੇ ਵਾਲੇ ਵਿਭਿਨ ਕਾਰਕੋਂ ਕੀ ਵਯਾਘਯਾ ਕੀਯੋ।

**_*_

(3)

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

**_*_

1. ਹੇਠਾਂ ਲਿਖੇ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਚਾਰ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦੇ ਉਤਰ ਲਿਖੋ:-

- (ੳ) ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਅਤੇ ਵੇਚਣ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਦੱਸੋ।
- (ਅ) ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਵੰਡ ਕੀ ਹੈ?
- (ੲ) ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਕੀ ਹਨ?
- (ਸ) ਰਸਮੀ ਅਤੇ ਗੈਰ-ਰਸਮੀ ਸੰਚਾਰ ਵਿਚਕਾਰ ਅੰਤਰ ਦੱਸੋ।
- (ਹ) ਉਲਝਣ ਵਾਲੇ ਉਤਪਾਦ ਸਥਿਤੀ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸਮਝਦੇ ਹੋ?
- (ਕ) ਵੰਡ ਦੇ ਲੰਬਕਾਰੀ ਚੈਨਲ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।

ਭਾਗ-1

- 2. ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਪਰਿਭਾਸ਼ਾ ਲਿਖੋ। ਇਸ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
- 3. ਪ੍ਰਤਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਦੇ ਵਿਕਾਸ ਦੀ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਦੂਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ?
- 4. ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਕੀ ਹੈ? ਇਸ ਨਾਲ ਜੁੜੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਖਤਰਿਆਂ ਦੀ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।
- 5. ਉਤਪਾਦ-ਮਿਕਸ ਫੈਸਲਿਆਂ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸਮਝਦੇ ਹੋ? ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਉਤਪਾਦ ਮਿਸ਼ਰਣ ਫੈਸਲਿਆਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

ਭਾਗ-2

- 6. ਕੀਮਤ ਨਿਰਧਾਰਣ ਕੀ ਹੈ? ਕੀਮਤ ਨਿਰਧਾਰਣ ਦੇ ਫੈਸਲਿਆਂ ਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਕਾਰਕ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ?
- 7. ਏਕੀਕ੍ਰਿਤ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਧਾਰਨਾ ਬਾਰੇ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
- 8. "ਤੁਸੀਂ ਵਿਚੋਲੇ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਪਰ ਵਿਚੋਲੇ ਦੇ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ।" ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
- 9. ਪਦਉਨਤੀ ਮਿਸ਼ਰਣ ਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਸਮਝਦੇ ਹੋ? ਪਦਉਨਤੀ ਮਿਸ਼ਰਣ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਾਰਕਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

**_*_