

2016

**ADVERTISING AND SALES PROMOTION**

[ Honours ]

PAPER – MH4

*Full Marks : 100*

*Time : 4 hours*

*The figures in the right hand margin indicate marks  
Candidates are required to give their answers in their  
own words as far as practicable  
Illustrate the answers wherever necessary*

[ NEW SYLLABUS ]

GROUP – A

( Advertising )

[ Marks : 45 ]

1. Answer any *one* question :

14 × 1

( Turn Over )

- (a) Briefly discuss the advantages and disadvantages of advertising in the perspective of marketing. 14
- (b) Discuss the factors to be considered while selecting the media of advertisement. 14
2. Answer any *three* questions : 7 × 3
- (a) Show the relation of advertising with other promotional mixes. 7
- (b) Differentiate between 'Marketing Mix' and 'Promotion Mix'. 7
- (c) Discuss the role of ethics in advertising. 7
- (d) What is 'DAGMAR' model in advertising? 7
- (e) What are the economic aspects of advertising? 7
- (f) Discuss the methods of preparing advertising budget. 7

3. Answer any *two* from the following : 5 × 2
- (a) Briefly discuss the role of Humour appeals in advertising. 5
- (b) What do you mean by push and pull advertisement? 5
- (c) What are the salient features of effective advertising? 5
- (d) Discuss the steps involved in media planning. 5

GROUP – B

(Sales Promotion )

[Marks : 45 ]

4. Answer any *one* from the following : 14 × 1
- (a) Discuss the different Sales promotion techniques directed at consumers. 14
- (b) Define Sales promotion. Discuss the objectives of sales promotion. 4 + 10

5. Answer any *three* questions : 7 × 3
- (a) Discuss the advantages and disadvantages of personal selling. 7
- (b) "Salesmanship is an admixture of art and science"—Discuss. 7
- (c) Explain the term "Exchange Offer". 7
- (d) Mention the advantages and disadvantages of distribution of Coupons. 7
- (e) Discuss about various monetary methods of sales promotion. 7
- (f) State the role of Sales force in sales development. 7
6. Answer any *two* questions : 5 × 2
- (a) Write short notes on : 5
- (i) Bonus
- (ii) Rebate.
- (b) Discuss the importance of 'trade fair' and 'exhibition' in sales promotion. 5

- (c) Distinguish between Sales promotion and advertising. 5
- (d) Discuss the major role played by the public relation officer in sales promotion. 5

[ Internal Assessment – 10 Marks ]

### বঙ্গানুবাদ

দক্ষিণ-প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি প্রশ্রমান নির্দেশক

পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর দেওয়া প্রয়োজন

( নূতন পাঠক্রম )

বিভাগ — ক

( বিজ্ঞাপন )

[ পূর্ণমান : 45 ]

- ১। যে কোন একটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ১৪ × ১
- (ক) Marketing এর পরিপ্রেক্ষিতে, বিজ্ঞাপনের সুবিধা এবং অসুবিধা সংক্ষেপে আলোচনা কর । ১৪
- (খ) বিজ্ঞাপনের মাধ্যম নির্বাচনে বিবেচ্য বিষয়গুলি আলোচনা কর । ১৪

২। যে কোন তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৭ × ৩

(ক) বিজ্ঞাপনের সহিত অন্যান্য সম্প্রসারণ-মিশ্রণের সম্পর্ক দেখাও । ৭

(খ) বিপণন মিশ্রণ ও বিক্রয় প্রসার মিশ্রণ এই দুটির মধ্যে তফাৎ কর । ৭

(গ) বিজ্ঞাপনের ক্ষেত্রে নৈতিকতার ভূমিকা সম্বন্ধে আলোচনা কর । ৭

(ঘ) বিজ্ঞাপনের ক্ষেত্রে 'DAGMAR' মডেলটি কি ? ৭

(ঙ) বিজ্ঞাপনের অর্থনৈতিক দিকগুলি কি কি ? ৭

(চ) বিজ্ঞাপন বাজেট তৈরির পদ্ধতিগুলি আলোচনা কর । ৭

৩। যে কোন দুইটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৫ × ২

(ক) বিজ্ঞাপনের ক্ষেত্রে Humour appeals-এর ভূমিকা সংক্ষেপে আলোচনা কর । ৫

(খ) ঠেলা ও টানা বিজ্ঞাপন বলতে কি বোঝায় ? ৫

(গ) ফলপ্রসূ বিজ্ঞাপনের প্রধান বৈশিষ্ট্যগুলি কি কি ? ৫

(ঘ) মাধ্যম বা যোগাযোগরক্ষার উপায় পরিকল্পনার ক্ষেত্রে নিম্নলিখিত পদক্ষেপগুলি আলোচনা কর । ৫

বিভাগ—খ

(বিক্রয় প্রসার)

[পূর্ণমান : 45]

৪। যে কোন একটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ১৪ × ১

(ক) ক্রেতামুখী বিক্রয় প্রসারে বিভিন্ন কৌশল সম্পর্কে আলোচনা কর । ১৪

(খ) বিক্রয় প্রসারের সংজ্ঞা দাও । বিক্রয় প্রসারের উদ্দেশ্য আলোচনা কর । ৪ + ১০

৫। যে কোন তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৭ × ৩

(ক) ব্যক্তিগত বিক্রয়ের সুবিধা ও অসুবিধা আলোচনা কর । ৭

(খ) “বিক্রয়বিদ্যা হল কলা ও বিজ্ঞানের সংমিশ্রণ”—  
আলোচনা কর । ৭

(গ) ‘বিনিময় প্রস্তাব’ ধারণাটি ব্যাখ্যা কর । ৭

(ঘ) কুপন বিতরণের সুবিধা ও অসুবিধাগুলি বর্ণনা কর । ৭

(ঙ) বিক্রয় প্রসারের বিভিন্ন ধরনের আর্থিক পদ্ধতিগুলি  
আলোচনা কর । ৭

(চ) বিক্রয় বৃদ্ধিতে 'Sales force' এর ভূমিকা উল্লেখ কর । ৭

৬। যে কোন দুইটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৫ × ২

(ক) সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ : ৫

(i) Bonus

(ii) Rebate.

(খ) বিক্রয় প্রসারের ক্ষেত্রে বাণিজ্যিক মেলা ও প্রদর্শনীর গুরুত্ব ব্যাখ্যা কর । ৫

(গ) বিক্রয় সম্প্রসারণের এবং বিজ্ঞাপনের মধ্যে পার্থক্য আলোচনা কর । ৫

(ঘ) বিক্রয়-প্রসারের ক্ষেত্রে জনসংযোগ আধিকারিক যে মুখ্য ভূমিকা পালন করে তা আলোচনা কর । ৫

[ অভ্যন্তরীণ মূল্যায়ন— ১০ নম্বর ]