

2017

**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
- (a) "Advertising expenditure is a wasteful one" –  
Discuss. 14

( Turn Over )

- (b) Discuss in brief, the various forms of advertising in India. 14
2. Answer any *three* questions : 7 × 3
- (a) State the differences between Advertising and Publicity. 7
- (b) Discuss in brief, the elements of marketing mix. 7
- (c) Discuss the advantages of celebrity advertising. 7
- (d) Write short notes on "Product" and "Brand Image". 7
- (e) Briefly discuss the issue of brand equity. 7
- (f) Explain in brief, the constraints on media planning. 7
3. Answer any *two* questions : 5 × 2
- (a) Discuss about the "Learning Theory" in advertising. 5
- (b) Discuss about the process of communication. 5

- (c) Distinguish between "message" and "slogan". 5
- (d) What are the utilities of "audio visual" advertising media ? 5

GROUP – B

( Sales Promotion )

[ Marks : 45 ]

4. Answer any *one* from the following : 14 × 1
- (a) Discuss in brief the socio-economic significance of modern sales promotion technique in India. 14
- (b) What is Sales Promotion ? Discuss the functions and limitations of Sales Promotion. 14
5. Answer any *three* questions : 7 × 3
- (a) Distinguish between "advertisement" and "Salesmanship". 7
- (b) Discuss the role of trade fair and exhibitions in sales promotion. 7

- (c) Discuss the various types of sales promotion budgeting methods. 7
- (d) Briefly discuss the demerits of sales promotion. 7
- (e) Discuss the importance of salesmanship. 7
- (f) Write the advantages and disadvantages of distribution of samples. 7
6. Answer any *two* questions : 5 × 2
- (a) Discuss the necessity of 'Personal Selling'. 5
- (b) Distinguish between 'sales promotion' and 'personal selling'. 5
- (c) What are the various non-monetary methods of sales promotion ? 5
- (d) Write short notes on :  $2\frac{1}{2} + 2\frac{1}{2}$
- (i) Trade Allowance
- (ii) Sample.

[ *Internal Assessment* : 10 Marks ]

## বঙ্গানুবাদ

দক্ষিণ-প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি প্রশ্রয়ান নির্দেশক

পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর দেওয়া প্রয়োজন

( নূতন পাঠক্রম )

বিভাগ—ক

( Advertising )

[ মান : ৪৫ ]

- ১। যে কোন একটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ১৪ × ১
- (ক) “বিজ্ঞাপন ব্যয় একটি অপচয়” — আলোচনা কর । ১৪
- (খ) ভারতের বিভিন্ন প্রকার বিজ্ঞাপন সম্পর্কে আলোচনা কর । ১৪
- ২। যে কোন তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৭ × ৩
- (ক) বিজ্ঞাপন ও প্রচারের মধ্যে পার্থক্য লেখ । ৭
- (খ) বিজ্ঞাপন মিশ্রন-এর উপাদানগুলি সংক্ষেপে আলোচনা কর । ৭
- (গ) Celebrity advertising-এর সুবিধাগুলি আলোচনা কর । ৭

- (ঘ) সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ : "Product" and "Brand Image" । ৭
- (ঙ) Brand equity সম্বন্ধে সংক্ষিপ্ত আলোচনা কর । ৭
- (চ) মিডিয়া পরিকল্পনার ক্ষেত্রে বাধাগুলি সংক্ষেপে বর্ণনা কর । ৭

৩। যে কোন দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৫ x ২

- (ক) বিজ্ঞাপন শাস্ত্রে "শিক্ষণ তত্ত্ব" সম্পর্কে আলোচনা কর । ৫
- (খ) জ্ঞাতকরণ প্রক্রিয়া সম্পর্কে আলোচনা কর । ৫
- (গ) "Message" এবং "Slogan" -এর পার্থক্য দেখাও ! ৫
- (ঘ) "Audio visual" বিজ্ঞাপন মাধ্যমের উপযোগীতাপ্তুলি কি কি ? ৫

বিভাগ — খ

( Sales Promotion )

[ মান : ৪৫ ]

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

- (ক) ভারতের আধুনিক বিক্রয় সম্প্রসারণ কৌশলগুলি আর্থসামাজিক তাৎপর্য সংক্ষেপে আলোচনা কর । ১৪

(খ) বিক্রয় প্রসার কি ? বিক্রয় প্রসারের কার্য ও সীমাবদ্ধতাগুলি আলোচনা কর । ১৪

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

(ক) বিজ্ঞাপন ও বিক্রয় বিদ্যার মধ্যে পার্থক্য দেখাও । ৭

(খ) বাণিজ্যিক মেলা এবং বিক্রয় প্রদর্শনী বিষয় দুটি বিক্রয় সম্প্রসারণে কী ভূমিকা পালন করে আলোচনা কর । ৭

(গ) বিভিন্ন প্রকার বিক্রয় প্রসার বাজেট পদ্ধতিগুলি আলোচনা কর । ৭

(ঘ) বিক্রয় প্রসারের অসুবিধাগুলি সংক্ষেপে আলোচনা কর । ৭

(ঙ) বিক্রয় বিদ্যার শুরুত্ব আলোচনা কর । ৭

(চ) নমুনা বিতরণের সুবিধা ও অসুবিধাগুলি বর্ণনা কর । ৭

৬। যে কোন দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৫ x ২

(ক) Personal Selling-এর প্রয়োজনীয়তা আলোচনা কর । ৫

(খ) 'বিক্রয় প্রসার' এবং 'ব্যক্তিগত বিক্রয়'-এর মধ্যে পার্থক্য দেখাও । ৫

(গ) বিক্রয় প্রসারের বিভিন্ন ধরনের অনার্থিক পদ্ধতিগুলি আলোচনা কর ।

৫

(ঘ) টাকা লেখ (সংক্ষিপ্ত) :

$$২\frac{১}{২} + ২\frac{১}{২}$$

(i) বাণিজ্যিক বৃত্তি বা সুবিধা প্রদান

(ii) নমুনা ।

[ অভ্যন্তরীণ মূল্যায়ন : ১০ নম্বর ]