

**NEW**

**2018**

**Part-II 3-Tier**

**ADVERTISING & SALES PROMOTION**

**PAPER—MH-4**

**(Honours in 'Marketing Management')**

*Full Marks : 100*

*Time : 4 Hours*

*The figures in the right-hand margin indicate full marks.*

*Candidates are required to give their answers in their own words as far as practicable.*

*Illustrate the answers wherever necessary.*

**Group A**

*(Advertising)*

[Marks : 45]

1. Answer any *one* question :

1×14

- (a) Discuss in brief, the features of different media of advertising.
- (b) Discuss about the different steps involved in media planning.

*(Turn Over)*

2. Answer any *three* questions : 3×7
- (a) Discuss briefly the relations of advertising with other promotional mixes.
  - (b) Write a note on 'Ethics in Advertising'.
  - (c) What are the basic features of advertising?
  - (d) Discuss the advantages of celebrity endorsement in advertising.
  - (e) Write explanatory note on 'advertisement copy'.
  - (f) Discuss about the 'Advertising Process'?
3. Answer any *two* questions : 2×5
- (a) What are the utilities of Direct Mail Advertising?
  - (b) How does culture influence consumer behaviour?
  - (c) Discuss the features of print media of advertising.
  - (d) State the objectives of Advertisement Budget.

**Group B**

(Sales Promotion)

[Marks : 45]

4. Answer any *one* question : 1×14
- (a) Discuss the objectives of sales promotion.
  - (b) Discuss about the principal sales promotion techniques directed at consumer.

5. Answer any *three* questions :

3×7

- (a) Mention the advantages and disadvantages of 'exchange offer'.
- (b) State the role of sales force in sales development.
- (c) Explain the term 'Continuity Plan'.
- (d) Explain the role of 'Refunds and Rebates' as a tool of sales promotion.
- (e) Discuss the necessity of 'personal selling'.
- (f) Discuss the different types of sales promotion methods.

6. Answer any *two* questions :

2×5

- (a) Write down the different tools and techniques of sales promotion.
- (b) Discuss the role of 'public relation officer' in sales promotion.
- (c) Distinguish between advertisement and salesmanship.
- (d) Write a short note on 'Bonus'.

*[Internal assessment — 10 marks]*

## বঙ্গানুবাদ

দক্ষিণ প্রান্তস্থ সংখ্যাগুলি প্রশমমান নির্দেশক।

পরীক্ষার্থীদের যথাসম্ভব নিজের ভাষায় উত্তর দেওয়া প্রয়োজন।

### Group A

(Advertising)

[Marks : 45]

১। যে কোন একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

১×১৪

- (ক) বিজ্ঞাপনের বিভিন্ন প্রকার মাধ্যমগুলির বৈশিষ্ট্য সংক্ষেপে আলোচনা কর।
- (খ) মাধ্যম পরিকল্পনার বিভিন্ন পদক্ষেপগুলি আলোচনা কর।

২। যে কোন তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৩×৭

- (ক) অন্যান্য promotional মিশ্রণের সঙ্গে বিজ্ঞাপনের সম্পর্ক সংক্ষেপে আলোচনা কর।
- (খ) 'বিজ্ঞাপনে নৈতিকতা'-এর উপর টীকা লেখ।
- (গ) বিজ্ঞাপনের মূল বৈশিষ্ট্যগুলি কি কি?

- (ঘ) Celebrity endorsement-এর ফলে advertising-এর সুবিধাগুলি আলোচনা কর।
- (ঙ) 'বিজ্ঞাপন প্রতিলিপি'-র উপর ব্যাখ্যামূলক টীকা লেখ।
- (চ) বিজ্ঞাপন প্রক্রিয়া সম্পর্কে যা জান লেখ।

৩। যে কোন দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

২×৫

- (ক) ডাকযোগে বিজ্ঞাপনের উপযোগিতাগুলি কি কি?
- (খ) সংস্কৃতি কিভাবে ভোক্তার আচরণকে প্রভাবিত করে?
- (গ) বিজ্ঞাপনে মূল্য মাধ্যম-এর বৈশিষ্ট্যগুলি উল্লেখ কর।
- (ঘ) বিজ্ঞাপন বাজেটের উদ্দেশ্যগুলি উল্লেখ কর।

### Group B

(Sales Promotion)

[Marks : 45]

৪। যে কোন একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

১×১৪

- (ক) বিক্রয় প্রসারের উদ্দেশ্য আলোচনা কর।
- (খ) ক্রেতামুখী বিক্রয় প্রসারে মুখ্য কৌশলগুলি আলোচনা কর।

২। যে কোন তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

৩×৭

- (ক) 'বিনিময় প্রস্তাব'-এর সুবিধা ও অসুবিধা উল্লেখ কর।
- (খ) বিক্রয় বৃদ্ধিতে 'sales force'-এর ভূমিকা উল্লেখ কর।
- (গ) 'Continuity Plan' পদটির ব্যাখ্যা দাও।
- (ঘ) বিক্রয় প্রসারের ক্ষেত্রে 'Refund' এবং 'Rebate'-এর ভূমিকা আলোচনা কর।
- (ঙ) 'ব্যক্তিগত বিক্রয়'-এর প্রয়োজনীয়তা আলোচনা কর।
- (চ) বিক্রয় প্রসারের বিভিন্ন পদ্ধতিগুলি আলোচনা কর।

৩। যে কোন দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

২×৫

- (ক) বিক্রয় প্রসারের বিভিন্ন হাতিয়ার ও কৌশলগুলি লেখ।
- (খ) জনসম্পর্ক আধিকারিক-এর ভূমিকা বিক্রয় সম্প্রসারণের ক্ষেত্রে কেমন তা আলোচনা কর।
- (গ) 'Advertisement' এবং 'Salesmanship'-এর মধ্যে পার্থক্য কর।
- (ঘ) Bonus-এর ওপর সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ।

[অভ্যন্তরীণ মূল্যায়ণ — ১০ নম্বর]