

2019

Part – II

ADVERTISING & SALES PROMOTION

(Honours)

Paper – MH4

Full Marks – 100

Time : 4 Hours

The questions are of equal value for any group / half.

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.

GROUP – A

(Advertising)

(Marks : 45)

1. Answer any **one** question : 1×14
- (a) What is advertising ? Discuss the various functions of advertising.
- (b) “Advertising expenditure is a wasteful one” – Discuss.

2. Answer any **three** questions : 3×7

- (a) What are the economic aspects of advertising ?
- (b) Briefly discuss the issue of brand equity.
- (c) Distinguish between advertisement and salesmanship.
- (d) Discuss in brief the elements of “marketing mix”.
- (e) Discuss the role of advertisement in public services.
- (f) What is 'DAGMAR' model in advertising ?

3. Answer any **two** questions : 2×5

- (a) What do you mean by push and pull advertisement ?
- (b) How would you prepare an advertisement for 'safe driving' ?
- (c) Briefly discuss the role of Humour appeals in advertising.
- (d) Discuss about the “Learning Theory” in advertising.

GROUP – B
(Sales Promotion)
[Marks : 45]

4. Answer any **one** question : 1×14
- (a) What is Sales Promotion ? Discuss the functions and limitations of sales promotion.
 - (b) State the reasons for the rapid growth of sales promotional techniques in India.
5. Answer any **three** questions : 3×7
- (a) Discuss the importance of sales promotion.
 - (b) Distinguish between consumer promotion and trade promotion.
 - (c) Write a note on “Sales force”.
 - (d) Write advantages and disadvantages of distribution of samples.
 - (e) Discuss the different types of non-monetary techniques of sales promotion.
 - (f) “Salesmanship is an admixture of art and science” – Discuss.
6. Answer any **two** questions : 2×5
- (a) Write a short note on “Trade Allowance”.
 - (b) Distinguish between 'sales promotion' and 'personal selling'.
 - (c) Discuss the necessity of “personal selling”.
 - (d) Discuss the scope of “personal selling”.

[Internal Assessment – 10 marks]

(Bengali Version)

বিভাগ – ক

(বিজ্ঞাপন)

নম্বর – ৪৫

১। যেকোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ১×১৪

(ক) বিজ্ঞাপন কি ? বিজ্ঞাপনের বিভিন্ন কার্যাবলী আলোচনা কর ।

(খ) 'বিজ্ঞাপন ব্যয় একটি অপচয়' – আলোচনা কর । ৪

২। যেকোনো তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৩×৭

(ক) বিজ্ঞাপনের অর্থনৈতিক দিকগুলি কি কি ?

(খ) Brand equity সম্বন্ধে সংক্ষিপ্ত আলোচনা কর ?

(গ) বিজ্ঞাপন ও বিক্রয়কলার মধ্যে পার্থক্য দেখাও ।

(ঘ) বিপণন মিশ্রণ-এর উপাদানগুলি সংক্ষেপে আলোচনা কর ।

(ঙ) জনসেবায় বিজ্ঞাপনের ভূমিকা আলোচনা কর ।

(চ) বিজ্ঞাপনের ক্ষেত্রে 'DAGMAR' মডেলটি কি ?

(ছ) একটি পণ্য নিবন্ধনের বিভিন্ন পর্যায়গুলি আলোচনা কর ।

৩। যেকোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ২×৫

(ক) ঠেলা ও টানা বিজ্ঞাপন বলতে কি বোঝায় ?

- (খ) নিরাপদে গাড়ী চালানোর 'safe driving' একটি বিজ্ঞাপন কিভাবে প্রস্তুত করবে ?
- (গ) বিজ্ঞাপনের ক্ষেত্রে Humour appeals-এর ভূমিকা সংক্ষেপে আলোচনা কর ।
- (ঘ) বিজ্ঞাপন শাস্ত্রে “শিক্ষণ তত্ত্ব” সম্পর্কে আলোচনা কর ।

বিভাগ – খ

(বিক্রয় সম্প্রসারণ)

নম্বর – ৪৫

- ৪। যেকোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ১×১৪
- (ক) বিক্রয় প্রসার কি ? বিক্রয় প্রসার কার্য ও সীমাবদ্ধতাগুলি আলোচনা কর ।
- (খ) ভারতে বিক্রয় সম্প্রসারণ কৌশলের দ্রুত প্রসারলাভের কারণ উল্লেখ কর ।
- ৫। যেকোনো তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ৩×৭
- (ক) বিক্রয় সম্প্রসারণ-এর গুরুত্ব আলোচনা কর ।
- (খ) ভোগকারী-প্রসার ও বাণিজ্যিক প্রসারের মধ্যে পার্থক্য কর ।
- (গ) “বিক্রয় বাহিনী”-এর উপর একটি টীকা লেখ ।
- (ঘ) নমুনা বিতরণের সুবিধা ও অসুবিধাগুলির বর্ণনা কর ।

(ঙ) বিভিন্ন প্রকার অনার্থিক –প্রসারক কৌশলগুলি আলোচনা কর ।

(চ) “বিক্রয় বিদ্যা হল কলা ও বিজ্ঞাপনের সংমিশ্রণ” — আলোচনা কর ।

৬। যেকোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও : ২×৫

(ক) বণিজ্যিক বৃত্তি বা সুবিধা প্রদান-এর ওপর সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ ।

(খ) ‘বিক্রয় প্রসার’ এবং ‘ব্যক্তিগত বিক্রয়’-এর মধ্যে পার্থক্য দেখাও ।

(গ) ‘ব্যক্তিগত বিক্রয়’-এর প্রয়োজনীয়তা আলোচনা কর ।

(ঘ) ‘ব্যক্তিগত বিক্রয়’ -এর পরিধি আলোচনা কর ।

[আভ্যন্তরীণ মূল্যায়ন — ১০ নম্বর]