

(4)

Unit-IV/ इकाई-IV

8. What are the major tools of managing public relations ? Explain. 15
जन-सम्पर्क प्रबन्धन के मुख्य साधन क्या हैं? समझाइये।
9. Write short notes on any **three** of the following: 5×3=15
- (a) Consumer relations
(b) Dealer relations
(c) Community relations
(d) Share holder relations
- निम्नलिखित में से किन्हीं **तीन** पर टिप्पणी लिखिए:-
- (a) उपभोक्ता सम्बन्ध
(b) डीलर सम्बन्ध
(c) समुदाय सम्बन्ध
(d) अंशधारी सम्बन्ध

A

(Printed Pages 4)

Roll No. _____

C-939

B.Com. (Part-III) (Vocational)

Examination, 2015

BUSINESS ADMINISTRATION

(Sales Promotion and Public Relations)

Time Allowed : Three Hours] [Maximum Marks : 100

Note : Answer **five** questions in all. Question **No. 1** is **compulsory**. **One** question is to be attempted from each Unit.

कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न सं. 1 अनिवार्य है।
प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न किया जाना है।

1. Write short notes on the following

4×10=40

- (a) Contests
(b) Packaging
(c) Samples
(d) Buy back allowance
(e) Pull strategies
(f) Distributor
(g) Employee Relations

(2)

- (h) Press Conference
- (i) Legal aspects of sales promotion
- (j) Sales-force promotion

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए :

- (a) प्रतिस्पर्धा
- (b) पैकेजिंग
- (c) नमूना
- (d) क्रय वापसी भत्ता
- (e) खिंचाव ब्यूहरचना
- (f) वितरक
- (g) कर्मचारी सम्बन्ध
- (h) प्रेस अधिवेशन
- (i) विक्रय सम्वर्द्धन के विधिक पहलू
- (j) विक्रय - बल सम्वर्द्धन

Unit-I / इकाई-I

15

2. " A Price reduction that is not for a limited time is simply price reduction and not sales promotion" Explain.
" कीमत में ऐसी कमी जो कुछ सीमित समय के लिए न हो वह सिर्फ कीमत में कमी है, विक्रय सम्वर्द्धन नहीं है।" विवेचना कीजिए।

C-939

(3)

3. Enlist the various sales promotion tools being used by modern marketing organisations. 15
आधुनिक विपणन संगठनों द्वारा प्रयुक्त किये जा रहे विभिन्न विक्रय सम्वर्द्धन साधनों को सूचीबद्ध कीजिए।

Unit-II / इकाई-II

4. How do coupons and rebates differ? Explain with an example of each. 15
कूपन व छूट में क्या अंतर है? प्रत्येक को एक-एक उदाहरण के साथ समझाइये।
5. How do loyalty programs work ? 15
What are their objectives ? Explain.
निष्ठा कार्यक्रम कैसे काम करते हैं? इनके क्या उद्देश्य होते हैं? समझाइये।

Unit-III / इकाई-III

6. How does trade promotion differ from channel marketing? Explain. 15
व्यापारिक सम्वर्द्धन तथा साधन विपणन में क्या भिन्नतायें हैं? समझाइये।
7. What is display allowance ? Why does display allowance complicate marketing strategy ?
प्रदर्शन भत्ता क्या है ? प्रदर्शन भत्ता विपणन ब्यूहरचना को क्यों जटिल बना देता है ? 15

C-939

P.T.O.