

Time: 2 Hours

Total Marks: 60

- N.B:** 1) All questions are compulsory.
2) Figures to the right indicate full marks.

- Q.1** a) Describe the hierarchy of effects model of advertising (08)
b) Define the concept of Advertising. Explain its significance. (07)

OR

- c) Elaborate on various methods of setting the advertising budget. (08)
d) Write a note on New Ad Media Options. (07)

- Q.2** a) What are the elements considered by the ad agencies while developing TV ad? (08)
b) Explain the various methods for pre-testing of advertising effectiveness. (07)

OR

- c) What are the professional courses available in advertising? (08)
d) Explain various Acts Governing Advertisement in India. (07)

Q.3 Answer the following Questions

- a) What is sales management? Explain its features. (08)
b) Discuss the selection procedure of the sales force. (07)

OR

- c) Describe the objectives of a sales organization. (08)
d) Explain various compensation methods of sales personnel. (07)

Q. 4) A) Fill in the blanks with appropriate options. (05)

- 1) _____ advertisements appear inside or outer the area of vehicles.
a) Aerial b) Transit
c) Professional d) Trader
- 2) The AIDA model of marketing communication was developed by _____.
a) E.K. Strong b) Russell Colley
c) Robert Lavidge d) Gary Steiner
- 3) _____ are the small units of text used with illustrations, coupons and special offers.
a) Sub Head b) Headlines
c) Captions d) White Space
- 4) _____ selling is working with your buyers in a joint process to identify needs, evaluate the benefits of your solution provided and navigate through the decision-making process.
a) Transactional b) Collaborative
c) Product-oriented d) Relationship building
- 5) _____ specifies the required qualities, qualifications and skills for the performance of a salesman's job efficiently and effectively.
a) Job evaluation b) Job analysis
c) Job description d) Job specification

Q. 4. B) State whether the following statements are True or False. (05)

- 1) Post-test methods evaluate the effectiveness of advertisements after the ad has been launched in the market.
- 2) Persuasive Product advertising is also known as introductory stage advertising.
- 3) Salesmanship involves direct contact between the buyer and the seller, either face-to-face or through telephone sales.
- 4) T-Group training is also called sensitivity training and takes place in laboratory conditions.
- 5) Proper and timely allocation of resources is necessary for a firm to achieve its objectives.

Q. 4. C) Match the Column. (05)

Group A	Group B
1) Hoardings	a) An artificial environment that closely reflects the actual working conditions
2) Induction training	b) Outdoor Advertising
3) Eye Movement camera	c) Formal introduction of new employees to work workplace and their colleagues
4) Television Ads	d) Indoor Advertising
5) Simulation	e) Records movement of the eyes over a page or an illustration

OR

Q4. Write Short notes on (Any Three) (15)

- 1) Sales Planning
- 2) Limitations of Sales Forecasting
- 3) Methods of Sales Quota
- 4) Sales Audit
- 5) Role of IT in Sales Management

मराठी रुपांतर

वेळ: २ तास

गुण: ६०

- सूचना १) सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहे.
 २) उजवीकडील अंक पुर्ण गुण दर्शवितात.
 ३) इंग्रजी भाषेतील प्रश्नपत्रिका प्रमाण मानवी

- प्र. १ अ) जाहिरातीच्या Hierarchy of Effects Model विषयी सविस्तर माहिती द्या. (०८)
 ब) जाहिरात या संकल्पनेची व्याख्या द्या व तिचे महत्त्व स्पष्ट करा. (०७)
किंवा
 क) जाहिरात बजेट निश्चित करण्याच्या विविध पद्धती स्पष्ट करा. (०८)
 ड) जाहिरातीची नवीन माध्यम पर्यायांवर एक नोंद लिहा. (०७)
- प्र. २ अ) टीव्ही जाहिरात तयार करताना जाहिरात संस्था कोणते घटक विचारात घेतात, ते सांगा. (०८)
 ब) जाहिरातीच्या प्रभावीतेची पूर्व-परीक्षण करण्याच्या विविध पद्धती स्पष्ट करा. (०७)
किंवा
 क) जाहिरात क्षेत्रातील प्रोफेशनल अभ्यासक्रम कोणते उपलब्ध आहेत, ते समजावून सांगा. (०८)
 ड) भारतातील जाहिरातींवर लागू असणारे विविध कायदे स्पष्ट करा. (०७)
- प्र. ३ अ) विक्री व्यवस्थापन म्हणजे काय? त्याची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. (०८)
 ब) विक्री दलाच्या निवड प्रक्रियेची चर्चा करा. (०७)
किंवा
 क) विक्री संस्थांच्या उद्दिष्टांचे वर्णन करा. (०८)
 ड) विक्री कर्मचाऱ्यांच्या विविध वेतन पद्धती स्पष्ट करा. (०७)
- प्र. ४. अ) खालील बहुपर्यायी प्रश्नांची उत्तरे द्या : (०५)
- १) _____ जाहिराती वाहनांच्या आत किंवा बाहेरील भागात दिसतात.
 अ) हवाई ब) वाहतूक
 क) व्यावसायिक ड) व्यापारी
- २) विपणन संप्रेषणाचे AIDA मॉडेल _____ यांनी विकसित केले..
 अ) ई.के. स्ट्रॉंग ब) रसेल कोली
 क) रॉबर्ट लॅविज ड) गॅरी स्टेनर
- ३) _____ हे चित्र, कूपन आणि विशेष ऑफरसह वापरलेले मजकूरचे छोटे युनिट आहेत.
 अ) उपशीर्षक ब) शीर्षक
 क) मथळे ड) खाली जागा

