

Seat No. _____

B.Com.(Sem.VI) Examination

Oct - 2017

BM- 10 ADVERTISING AND SALES PROMOTION – II

Subject Code : 3394

Time:2:30 Hours]

[Total Marks:70

Instruction: All questions are compulsory.

ENGLISH VERSION

Q.1. How to develop an effective Marketing communication? –Explain. (14)

OR

Q.1. Explain the role of Marketing Communication in context of Advertising & Sales Promotion.. (14)

Q.2. Explain the nature & limitation of sales promotion. (14)

OR

Q.2 What is sales promotion? Discuss the functions of its in detail. (14)

Q.3 Discuss the Methods of consumer sales promotion. (14)

OR

Q.3. Discuss the methods of trade sales promotion. (14)

Q.4. Write notes on: Price off & pop displays. (14)

OR

Q.4. Write notes on: Sampling & demonstration. (14)

Q.5. Discuss the concept & significance of customer oriented selling. (14)

OR

Q.5. What is Relationship marketing ? Discuss the issues of its in detail. (14)

Seat No. _____

B.Com.(Sem.VI) Examination

Oct : 2017

BM- 10 ADVERTISING AND SALES PROMOTION – II

Subject Code : 3394

Time:2:30 Hours]

[Total Marks:70

સૂચના : બધા જ પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.

Q 1 અસરકારક બજારક્રિયા માહિતી સંચાર કેવી રીતે વિકસાવી શકાય છે ?- સમજાવો. . (14)

અથવા

Q.1 જાહેરાત અને વેચાણ અભિવૃદ્ધિ નાં સંદર્ભ માં બજારક્રિયા માહિતી સંચારની ભૂમિકા સમજાવો. (14)

Q.2. વેચાણ અભિવૃદ્ધિનું સ્વરૂપ અને મર્યાદાઓ સમજાવો. (14)

અથવા

Q.2. વેચાણ અભિવૃદ્ધિ એટલે શું? તેના કાર્યો વિગતે ચર્ચો. (14)

Q.3.ગ્રહકલક્ષી વેચાણ અભિવૃદ્ધિની પદ્ધતીઓ ચર્ચો. (14)

અથવા

Q.3. વેપારલક્ષી વેચાણ અભિવૃદ્ધિની પદ્ધતીઓ ચર્ચો. (14)

Q.4 .ભાવધટાડા અને વસ્તુઓની આકર્ષક ગોઠવણી વિશે નોંધ લખો. (14)

અથવા

Q.4. મજા નમૂના આપવા અને નિર્દેશન વિશે નોંધ લખો. (14)

Q.5 ગ્રહકલક્ષી વેચાણક્રિયા નો ખ્યાલ અને મહત્ત્વ ચર્ચો. (14)

અથવા

Q.5 સંબંધીક બજારક્રિયા એટલે શું? તેના મુદ્દાઓ વિગતે ચર્ચો. (14)