

Time: 2 Hours

Total Marks: 60

N.B:

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

Q. 1 Answer the Following

- a) Define Advertising. Discuss the features of Advertising. (08)
 - b) Explain the various functional departments of an Ad agency. (07)
- OR**
- c) Discuss the various new media options available to advertisers. (08)
 - d) Discuss DAGMAR Model of Advertising (07)

Q. 2 Answer the Following

- a) How to develop an advertising copy for broadcasting media? (08)
 - b) Discuss the socio-economic contribution of advertising. (07)
- OR**
- c) Write a note on professional courses in the field of advertising. (08)
 - d) Write a note on Advertising Standard Council of India (ASCI). (07)

Q. 3 Answer the Following

- a) What is the importance of Sales Management? (08)
 - b) Explain the process of selling. (07)
- OR**
- c) What are the Motivational Factors of Sales force? (08)
 - d) Explain the Objectives for Sales Organisation. (07)

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

(05)

- 1) _____ is not an outdoor form of Advertising.
 - a) Television Ads
 - b) Neon Signs
 - c) Vehicle Ads
 - d) Wall Paintings
- 2) _____ is an independent organization set up to render specialized services in advertising in particular and in marketing in general.
 - a) Advertising Media
 - b) ASCI
 - c) Advertising Agency
 - d) Blog
- 3) Pre-testing of advertising helps in _____.
 - a) Correct grammatical errors
 - b) Raise capital from market
 - c) Prepare ad budget
 - d) All of these
- 4) _____ is the first and basic function of deciding how to do things, who will do it and when.
 - a) organizing
 - b) Controlling
 - c) Planning
 - d) staffing
- 5) _____ offers more scope for feedback and persuasion from customers.
 - a) Sales Promotion
 - b) Personal Selling
 - c) Advertising
 - d) Publicity

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

- 1) Competitive parity method considers the competitors' advertising activities and costs for setting advertising budget.
- 2) Indian Broadcasting Foundation is one of the self-regulatory bodies for advertising.
- 3) University of Mumbai provides professional courses in the field of Advertising.
- 4) Sales Management is a process that involves various steps or techniques that makes a sale or increase in sales.
- 5) Delphi Technique contains a panel of experts for sales forecasting.

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

Group A	Group B
1) Animator	a) Sound Health
2) AIDA Model	b) qualitative technique of Sales Forecasting
3) Physical characteristics	c) Logical conclusion of sales call
4) Closing sales	d) Career in the field of advertising
5) Consumer Survey Method	e) E. K. Strong

OR

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

- 1) Sales Forecasting
- 2) Types of Sales Quota
- 3) Factors Determining of Sales Territory
- 4) Importance of Customer Feedback
- 5) Sales Management

मराठी रुपांतर

वेळ : २ तास

गुण : ६०

सूचना: १. सर्व प्रश्न आवश्यक आहेत.

२. उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्र. १. खालील प्रश्नांची उत्तरे लिहा

अ) जाहिरातीची व्याख्या लिहा. जाहिरातीच्या वैशिष्ट्यांची चर्चा करा. (०८)

ब) जाहिरात एजन्सीचे विविध कार्यात्मक विभाग स्पष्ट करा. (०७)

किंवा

क) जाहिरातदारांसाठी उपलब्ध असलेल्या विविध नवीन माध्यम पर्यायांची चर्चा करा. (०८)

ड) जाहिरातीच्या DAGMAR मॉडेलची चर्चा करा (०७)

प्र. २. खालील प्रश्नांची उत्तरे लिहा

अ) प्रसार माध्यमासाठी जाहिरात प्रत कशी विकसित करावी? (०८)

ब) जाहिरातीच्या सामाजिक-आर्थिक योगदानाची चर्चा करा. (०७)

किंवा

क) जाहिरात क्षेत्रातील व्यावसायिक अभ्यासक्रमांवर एक टीप लिहा (०८)

ड) Advertising Standard Council of India (ASCI) वर एक टीप लिहा. (०७)

प्र. ३. खालील प्रश्नांची उत्तरे लिहा

अ) विक्री व्यवस्थापनाचे महत्त्व काय आहे? (०८)

ब) विक्रीची प्रक्रिया स्पष्ट करा. (०७)

किंवा

क) विक्री शक्तीचे प्रेरक घटक कोणते आहेत? (०८)

ड) विक्री संस्थेची उद्दिष्टे स्पष्ट करा. (०७)

प्र. ४. अ) खालील दिलेल्या पर्यायांपैकी योग्य तो पर्याय निवडा. (०५)

१) _____ हा बाह्य स्वरूपाच्या जाहिरातीचा प्रकार नाही

अ) दूरदर्शन जाहिराती

ब) निऑन चिन्हे

क) वाहन जाहिराती

ड) भिंत चित्रे

२) _____ ही एक स्वतंत्र संस्था आहे जी विशेषतः जाहिरातींमध्ये आणि सर्वसाधारणपणे विपणनामध्ये विशेष सेवा प्रदान करण्यासाठी स्थापन करण्यात आली आहे.

अ) जाहिरात माध्यम

ब) ASCI

क) जाहिरात एजन्सी

ड) ब्लॉग

३) जाहिरात परिणामकारकतेची पूर्व-चाचणी _____ करिता मदत करते

अ) व्याकरणाच्या चुका दुरुस्त करणे

ब) बाजारातून भांडवल उभारणे

क) जाहिरात बजेट तयार करणे

ड) या पैकी कोण नाही

४) _____ हे काम कसे करायचे, कोण आणि कधी करायचे हे ठरवण्याचे पहिले आणि मूलभूत कार्य आहे.

अ) आयोजन

ब) नियंत्रण

क) नियोजन

ड) कर्मचारी

५) _____ मुळे ग्राहकांचा अभिप्राय घेण्यास आणि मनवळवण्यास जास्त वाव मिळतो.

अ) विक्रेय वृद्धी

ब) वैयक्तिक विक्री

क) जाहिरात

ड) प्रसिद्धी

प्र.४.ब) खालील विधाने सत्य किंवा असत्य ते सांगा.

(०५)

- १) स्पर्धात्मक समानता पद्धत अंदाजपत्रक सेट करण्यासाठी स्पर्धकांच्या जाहिरात क्रियाकलाप आणि जाहिरात खर्चाचा विचार करते
- २) इंडियन ब्रॉड कास्टिंग फाउंडेशन ही जाहिरातीसाठी स्वयं-नियामक संस्था पैकी एक आहे.
- ३) मुबई विद्यापीठ जाहिरात क्षेत्रात व्यावसायिक अभ्यासक्रम उपलब्ध करून देते.
- ४) विक्री व्यवस्थापन ही एक प्रक्रिया आहे ज्यामध्ये विविध पायऱ्या किंवा तंत्रांचा समावेश असतो ज्यामुळे विक्री किंवा विक्री वाढते.
- ५) डेलफी तंत्रामध्ये विक्री पूर्वानुमानासाठी एका तज्ञ पॅनलचा समावेश होतो.

प्र.४.क) योग्य जोड्या लावा.

(०५)

गट अ	गट ब
१) ॲनिमेटर	अ) निरोगी आरोग्य
२) AIDA मॉडेल	ब) विक्री पूर्वानुमानाचे गुणात्मक तंत्र
३) शारीरिक गुणधर्म	क) विक्री कॉलचा तार्किक निष्कर्ष
४) विक्री बंद करणे	ड) जाहिरात क्षेत्रातील करिअर
५) ग्राहक सर्वेक्षण पद्धत	ई) इ. के. स्ट्रॉंग

किंवा

प्र. ४. टीपा लिहा (कोणत्याही तीन)

(१५)

- १) विक्री पूर्व अंदाज
- २) विक्री कोटा प्रकार
- ३) विक्रीप्रांत / प्रदेशाचे निर्धारण करणारे घटक
- ४) ग्राहक अभिप्रायाचे महत्व
- ५) विक्री व्यवस्थापन