5. Write short notes on following : **4×3.5=14**

(i) Copy headlines

(ii) Copy logo

(iii) Illustration

(iv) Media Planning

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(i) शीर्षक कॉपी करें

(ii) लोगो की प्रतिलिपि

(iii) उदाहरण

(iv) मीडिया नियोजन ।

Unit III (इकाई III)

6. What is 'Personal Selling' ? What are its merits and limitations ? **14**

व्यक्तिगत विक्रय क्या है ? इसके गुण और सीमाएँ क्या हैं ?

7. Differentiate Personal Selling, Salesmanship and Sales Force Management. **14**

No. of Printed Pages : 05 Roll No. .....

55042

M.Com. (NEP-2020)

EXAMINATION, 2026

(Second Semester)

ADVERTISING AND PERSONAL SELLING

Time : 3 Hours] [*Maximum Marks : 70*

Before answering the question-paper, candidates must ensure that they have been supplied with correct and complete question-paper. No complaint, in this regard will be entertained after the examination.

Note : Attempt *Five* questions in all, selecting *one* question from each Unit. Q. No. **1** is compulsory. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई से **एक** प्रश्न चुनते हुए, कुल **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए । प्रश्न क्र. **1** अनिवार्य है । सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Write short notes on the following : **7×2=14**

(a) Advertisement is a waste. Explain.

(b) Define Pre-Testing of Advertisement effectiveness.

(c) What is Media Planning ?

(d) Define Broadcasting.

(e) Explain the importance of Personal Selling for the customers.

(f) Buyer-seller dyad.

(g) Name the methods of Personal Selling.

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(अ) विज्ञापन बर्बादी है । समझाइए ।

(ब) विज्ञापन प्रभावशीलता के पूर्व-परीक्षण को परिभाषित कीजिए ।

(स) मीडिया की योजना क्या है ?

(द) प्रसारण को परिभाषित कीजिए ।

(इ) ग्राहक के लिए व्यक्तिगत विक्रय के महत्व को समझाइए ।

(फ) क्रेता-विक्रेता युग्म

(ग) व्यक्तिगत विक्रय की विधियों के नाम बताइए ।

Unit I (इकाई I)

2. What is Advertisement ? Define its nature and concept. **14**

विज्ञापन क्या है ? इसकी प्रकृति और अवधारणा को परिभाषित कीजिए ।

3. Describe Advertisement Process and discuss about its budget. **14**

विज्ञापन प्रक्रिया का वर्णन कीजिए तथा इसके बजट पर चर्चा कीजिए ।

Unit II (इकाई II)

4. What is Ad Copy Testing ? Describe its importance with example. **14**

Ad कॉपी परीक्षण क्या है ? इसका महत्व उदाहरण सहित बताइए ।

व्यक्तिगत विक्रय, विक्रय कौशल और विक्रय बल प्रबंधन में अंतर कीजिए ।

Unit IV (इकाई IV)

8. What is Buying Motive ? Discuss its uses in personal selling. **14**

क्रय का उद्देश्य क्या है ? विक्रय में इसके उपयोग पर चर्चा कीजिए ।

9. What is 'Personal Selling' and role of IT in personal selling ? **14**

व्यक्तिगत बिक्री क्या है और व्यक्तिगत बिक्री में आई.टी. की भूमिका क्या है ?

❖❖❖❖❖❖❖

व्यक्तिगत विक्रय, विक्रय कौशल और विक्रय बल प्रबंधन में अंतर कीजिए ।

Unit IV (इकाई IV)

8. What is Buying Motive ? Discuss its uses in personal selling. 14

क्रय का उद्देश्य क्या है ? विक्रय में इसके उपयोग पर चर्चा कीजिए ।

9. What is 'Personal Selling' and role of IT in personal selling ? 14

व्यक्तिगत बिक्री क्या है और व्यक्तिगत बिक्री में आई.टी. की भूमिका क्या है ?

❖❖❖❖❖❖❖