

**Subject : Marketing - I**

Day : Thursday  
Date : 06/10/2016

**S.D.E.**



Time : 3.00 P.M. TO 6.00 P.M.  
Max Marks : 80 Total Pages : 2

**N. B. :**

- 1) All questions are **COMPULSORY**.
- 2) Figures to the right indicate **FULL** marks.
- 3) Answers to both the sections should be written in the **SAME** answer book.

**SECTION - I**

**Q. 1** What do you mean by 'Advertising'? Explain its objectives. **(16)**

**OR**

- a) Explain the services rendered by advertising agency. **(08)**
- b) Evaluate the effectiveness of broadcasting media. **(08)**

**Q. 2** Define the term 'Advertising Media'. Explain the classification and characteristics of different media. **(16)**

**OR**

- a) State various steps involved in advertising budget making process. **(08)**
- b) Explain the essentials of a good copy. **(08)**

**SECTION - II**

**Q. 3** What is 'Sales Organisation'? Explain the factors determining the structure of sales organisation. **(16)**

**OR**

- a) State the meaning and importance of sales planning. **(08)**
- b) Discuss the various methods of training to sales force. **(08)**

**Q. 4** What is 'Motivation to Sales Force'? State the various methods of motivating to sales force. **(16)**

**OR**

- a) Explain different types of sales contests. **(08)**
- b) State the essentials of a good sales compensation plan. **(08)**

**Q. 5** Write notes on **ANY FOUR** of the following: **(16)**

- a) Importance of Sales Planning
- b) Sales Forecasting
- c) Sales Meetings
- d) Sales Budget
- e) Salesmen's Expenses and Allowances
- f) Sales Quota

\* \* \* \* \*

## मराठी रुपांतर

## सूचना:

- १) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.
- २) उजवीकडील अंक गुणांचा निर्देश करतात.
- ३) दोन्ही विभाग एकाच उत्तरपत्रिकेत लिहावेत.

## विभाग - १

प्र.१ 'जाहिरात' म्हणजे काय? तिची उद्दिष्टे स्पष्ट करा. (१६)

## किंवा

- अ) जाहिरात संस्थेकडून पुरविल्या जाणाऱ्या विविध सेवा विशद करा. (०८)
- ब) जाहिरातीच्या प्रक्षेपण माध्यमाच्या परिणामकारकतेचे मूल्यमापन करा. (०८)

प्र.२ 'जाहिरात माध्यम' या संज्ञेची व्याख्या द्या. जाहिरात माध्यमाचे विविध प्रकार व वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. (१६)

## किंवा

- अ) जाहिरातीचे अंदाजपत्रक तयार करण्याच्या प्रक्रियेतील विविध अवस्था सांगा. (०८)
- ब) चांगल्या मजकूरासाठी आवश्यक असलेल्या बाबी स्पष्ट करा. (०८)

## विभाग - २

प्र.३ 'विक्रय संघटना' म्हणजे काय? विक्रय संघटनेतील आकारमान ठरविताना विचारात घ्यावे लागणारे घटक स्पष्ट करा. (१६)

## किंवा

- अ) विक्री नियोजनाचा अर्थ व महत्त्व सांगा. (०८)
- ब) विक्रेत्यांना प्रशिक्षण देण्याच्या वेगवेगळ्या पध्दतींची चर्चा करा. (०८)

प्र.४ 'विक्री दलास अभिप्रेरणा' म्हणजे काय? विक्री दलास अभिप्रेरणा देण्याच्या विविध पध्दती सांगा. (१६)

## किंवा

- अ) विक्री स्पर्धांचे विविध प्रकार स्पष्ट करा. (०८)
- ब) विक्रेत्यांना आदर्श मोबदला पध्दतीचे गुण सांगा. (०८)

प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही चारवर टीपा लिहा. (१६)

- अ) विक्री नियोजनाचे महत्त्व
- ब) विक्रय अनुमान
- क) विक्रय सभा
- ड) विक्रय अंदाजपत्रक
- इ) विक्रेत्यांचे खर्च व भत्ते
- फ) विक्रय अभ्यंश