

Subject : Marketing-I

Day : Thursday
Date : 09/04/2015

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) Both the sections should be written in the **SAME** answer book.

SECTION-I

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

OR

- a) Which factors are to be considered for preparing advertising budget? **(08)**
- b) Discuss on advertising as a tool of marketing. **(08)**

Q.2 What is 'Advertising Effectiveness'? Explain the techniques used for testing advertising effectiveness. **(16)**

OR

- a) Describe the services rendered by advertising agency. **(08)**
- b) Distinguish between newspapers and magazines as media of advertising. **(08)**

SECTION-II

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

OR

- a) Define the 'Sales Contests' and state the different types of sales contests. **(08)**
- b) Explain financial and non-financial incentives to motivate salesmen. **(08)**

Q.4 What is 'Training to Salesmen'? Explain the different methods of training to salesmen. **(16)**

OR

- a) State the essentials of a good sales compensation plan of sales force. **(08)**
- b) Enumerate the qualities to be possessed by a good sales manager. **(08)**

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

- a) Sales Quota
- b) Functions of Sales Organisation
- c) Objectives of Training to Sales Force
- d) Sales Territories
- e) Sales Forecasting
- f) Planning of Manpower

* * * * *

मराठी रूपांतर

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? जाहिरातीचे महत्त्व आणि उद्देश स्पष्ट करा. (१६)
- किंवा
- अ) जाहिरातीचे अंदाजपत्रक तयार करताना कोणते घटक विचारात घ्यावे लागतात? (०८)
- ब) जाहिरात हे विपणनाचे साधन आहे याची करा. (०८)
- प्र.२ 'जाहिरातीची परिणामकारकता' म्हणजे काय? जाहिरातीची परिणामकारकता तपासण्यासाठी वापरली जाणारी तंत्रे विशद करा. (१६)
- किंवा
- अ) जाहिरात संस्थेकडून पुरविल्या जाणाऱ्या विविध सेवा वर्णन करा. (०८)
- ब) जाहिरातीची माध्यमे या अनुषंगाने वर्तमानपत्रे व नियतकालिके यातील फरक स्पष्ट करा. (०८)

विभाग-२

- प्र.३ 'विक्रय संघटना' म्हणजे काय? विक्रय संघटनेची रचना ठरविणारे घटक स्पष्ट करा. (१६)
- किंवा
- अ) 'विक्रय स्पर्धे'ची व्याख्या देऊन विक्रय स्पर्धेच्या विविध पध्दती सांगा. (०८)
- ब) विक्रेत्यांना कार्यप्रेरणा देण्यासाठी वापरली जाणारी आर्थिक व आर्थिकेतर प्रलोभने स्पष्ट करा. (०८)
- प्र.४ 'विक्रेत्यांना प्रशिक्षण' म्हणजे काय? विक्रेत्यांना प्रशिक्षण देण्याच्या विविध पध्दती विशद करा. (१६)
- किंवा
- अ) विक्री दलाच्या चांगल्या विक्रय मोबदला योजनेसाठी आवश्यक असलेल्या बाबी सांगा. (०८)
- ब) आदर्श विक्री व्यवस्थापकासाठी आवश्यक असलेल्या गुणांची चर्चा करा. (०८)
- प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही चारवर टीपा लिहा. (१६)
- अ) विक्रय अभ्यंश
- ब) विक्री संघटनेची कार्ये
- क) विक्री दलाच्या प्रशिक्षणाची उद्दिष्टे
- ड) विक्रय प्रदेश
- इ) विक्रय अनुमान
- फ) मनुष्यबळ नियोजन.

* * * * *