

Course Code : 5BBA 6

Course:Title:-Specialization–II(Advertising and Sales Management)

Credit: 3

Last Date of Submission : April 30 ( for January Session)

October 31, ( for July session )

Max.Marks:-30

Min.Marks:-10

Note:-Attempt all Questions.

Que.1 “Objectives of advertising are to a sale awareness among customers, remind, and persuade them to buy and to maintain the existing customers.” Explain?

विज्ञापन का उद्देश्य ग्राहकों के बीच जागरूकता बनाने के लिये उन्हें याद दिलाने व खरीदने हेतु प्रेरित करने और मौजूदा ग्राहकों को बनाये रखना होता है । समझाइए ?

Que.2 “Effective communication process starts with selection of target audience” Do you agree?

“लक्ष्य श्रोताओं के चयन के साथ प्रभावी संप्रक्षेप प्रक्रिया शुरू होती है।” क्या आप इससे सहमत हैं ?

Que.3 On what basis? On the advertiser select target audience?

विज्ञापन दाता किस आधार पर लक्ष्य श्रोता का चयन कर सकता है ?

Que.4 What is the current promotion scenario of India. Discuss?

भारत की वर्तमान पदोन्नति परिदृश्य की चर्चा कीजिए ?

Que.5 Explain the criteria for choosing celebrity as an endorser.

Que.6 Define the rate of creativity in message development?

संदेश विकसित करने की सृजनात्मकता की भूमिका को समझाइए ?

Que.7 Explain various media decision that an advertiser need to take for advertising of new 3G cellular service product?

नई 3G सल्यूशन सेवा उत्पाद के विज्ञापन के लिये विज्ञापन दाता के जिन विभिन्न माध्यम संबंधी निर्णय लेना जरूरी होता है, उनकी व्याख्या कीजिए ?

Que.8 Suggest the appropriate promotional strategies for:-

निम्न के लिये उपयुक्त प्रचार रणनीति का सुझाव दीजिए:-

(1) Automobiles companies

ऑटोमोबाइल कंपनियाँ

(2) Cosmetics manufactures

सौंदर्य प्रसाधन निर्माता

Que.9 Explain the relevance of using emotional appeals?

संवेदनात्मक अधीकों के प्रयोग की सार्थकता को समझाइये ?

**Que.10 Short notes: (संक्षिप्त टिप्पणी)**

**(1) Media planning & scheduling**

मीडिया योजना और सूचीपत

**(2) Advertising art and layout**

विज्ञापन कला और अभिन्यास