

प्रदर्शन भत्ता क्या है ? प्रदर्शन भत्ता विपणन रणनीति को क्यों जटिल बना देता है ?

7. How does trade promotion differ from channel marketing ?  
[15]

व्यापारिक सम्वर्धन और साधन विपणन में क्या भिन्नताएँ हैं ?

#### UNIT-IV / इकाई-IV

8. What are the major tools of managing public relations ?  
[15]

जनसम्पर्क प्रबन्धन के मुख्य साधन क्या हैं ?

9. Discuss the role of mass media advertising in public relations.  
[15]

जनमाध्यमों द्वारा विज्ञापन की जनसम्पर्क में भूमिका का वर्णन कीजिए।

----- x -----

## Question Paper Code : 2028

**B.Com. (Part-III) Examination, 2018**

**( Vocational Course )**

### **BUSINESS ADMINISTRATION**

**( Sales Promotion & Public Relations )**

**Time : Three Hours]**

**[Maximum Marks : 100**

**Note :** Answer **five** questions in all. Question **No.1** is **compulsory**. Besides this, **one** question is to be attempted from each unit.

कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रथम प्रश्न अनिवार्य है। इसके अलावा, प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न किया जाना है।

1. Explain the following in brief : [4x10=40]

निम्नलिखित को संक्षेप में समझाइये :

(a) Distributor

वितरक

(b) Employee Relations.

कर्मचारी सम्बन्ध

(c) Press Conference

प्रेस अधिवेशन

(d) Legal aspects of Sales Promotion

विक्रय सम्वर्धन के विधिक पहलू

(e) Pull Strategies

खिंचाव रणनीतियाँ

(f) Sweepstakes

स्वीपस्टेक्स

(g) Contests

प्रतियोगिता

(h) Packaging

पैकेजिंग

(i) Samples

नमूना

(j) Buy Back allowances

क्रय वापसी भत्ता

2028/200

( 2 )

## UNIT-I / इकाई-I

2. "A price reduction that is not for a limited time is simply price reduction and not sales promotion". Discuss [15]

“मूल्य में कमी जो कुछ सीमित समय के लिये न हो वह सिर्फ मूल्य में कमी है, विक्रय संवर्धन नहीं है।” विवेचना कीजिए।

3. Discuss the role of a Sales manager in Sales promotion. [15]

एक विक्रय प्रबन्धक की विक्रय सम्वर्धन में भूमिका की विवेचना कीजिए।

## UNIT-II / इकाई-II

4. How do loyalty programmes work ? What are their objectives ? [15]

निष्ठा कार्यक्रम कैसे काम करते हैं ? उनके उद्देश्य क्या हैं ?

5. How do coupons and rebate differ ? Explain with an example. [15]

कूपन व छूट में क्या अन्तर है ? उदाहरण के साथ समझाइये।

## UNIT-III / इकाई-III

6. What is display allowance ? Why does display allowance complicate marketing strategy ? [15]

2028/200

( 3 )

[P.T.O.]