

CA5002

Roll No. :

Nov. 2023

PROFESSIONAL STUDIES-III

निर्धारित समय : 3 घंटे]

[अधिकतम अंक : 60

Time allowed : 3 Hours]

[Maximum Marks : 60

नोट : (i) प्रश्नपत्र में तीन सेक्शन ए, बी एवं सी हैं।

Note : There are three sections A, B and C in the paper.

(ii) सेक्शन ए में प्रश्न संख्या 1 के सभी 10 भागों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक भाग एक अंक का है एवं सभी 10 भाग वस्तुनिष्ठ प्रकार के प्रश्नों के हैं।

Answer all the 10 parts of the question No. 1 in section A. Each part carries one mark and all 10 parts have objective type questions.

(iii) सेक्शन बी के 8 प्रश्नों में से किन्हीं 6 प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 3 अंक का है एवं इनका 5 लाइन/50 शब्दों में उत्तर दीजिए।

Answer any 6 questions out of the 8 questions in section B. Each question carries 3 marks and to be answered within 5 lines/50 words.

(iv) सेक्शन सी के 6 प्रश्नों में से किन्हीं 4 प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 8 अंक का है एवं इनका 15 लाइन/150 शब्दों में उत्तर दीजिए।

Answer any 4 questions out of the 6 questions in section C. Each question carries 8 marks and to be answered within 15 lines/150 words.

(v) प्रत्येक सेक्शन के सभी प्रश्नों को क्रमवार एक साथ हल कीजिये।

Solve all the questions of a section consecutively together.

(vi) दोनों भाषाओं में अन्तर होने की स्थिति में अंग्रेजी अनुवाद ही मान्य है।

Only English version is valid in case of difference in both the languages.

सेक्शन - ए

SECTION - A

1. (i) संवर्धन मिश्रण के प्रमुख अंग हैं

- | | |
|---------------------|-------------------|
| (a) वैयक्तिक विक्रय | (b) सेल्स प्रमोशन |
| (c) विज्ञापन | (d) उपर्युक्त सभी |

The key components of the promotional mix are

- | | |
|----------------------|----------------------|
| (a) Personal selling | (b) Sales promotion |
| (c) Advertising | (d) All of the above |



(ii) विपणन में वस्तुएँ निर्माता से _____ तक पहुँचने की प्रक्रिया शामिल होती है।

- (a) मार्केट (b) उपभोक्ता
(c) डिस्ट्रीब्यूटर (d) होलसेलर

Marketing involves the process of moving goods from producer to _____.

- (a) Market (b) Consumer
(c) Distributor (d) Wholesaler

(iii) टेली मार्केटिंग _____ में महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है।

- (a) सेल्स प्रमोशन (b) कैम्पेन प्लानिंग
(c) डायरेक्ट मार्केटिंग (d) मीडिया प्लानिंग

Tele-marketing plays an important role in _____.

- (a) Sales promotion (b) Campaign planning
(c) Direct marketing (d) Media planning

(iv) वैयक्तिक विक्रय में _____ आमने-सामने होते हैं।

- (a) क्रेता-विक्रेता (b) निर्माता-उत्पाद
(c) उत्पाद-डिस्ट्रीब्यूटर (d) विज्ञापन एजेंसी-निर्माता

_____ are face-to-face in personal selling.

- (a) Buyer – Seller (b) Manufacturer – Product
(c) Product – Distributor (d) Adv. agency – Manufacturer

(v) उत्पाद का नमूना देना किस माध्यम के अंतर्गत आता है ?

- (a) पब्लिसिटी (b) सेल्स प्रमोशन
(c) मीडिया प्लानिंग (d) इनमें से कोई नहीं

Product sampling comes under which medium ?

- (a) Publicity (b) Sales promotion
(c) Media planning (d) None of these

(vi) जनसम्पर्क की _____ में महत्वपूर्ण भूमिका है।

- (a) विपणन (b) मीडिया प्लानिंग
(c) बजट (d) उपरोक्त में से कोई नहीं

Public relation has an important role in _____.

- (a) Marketing (b) Media planning
(c) Budget (d) None of the above

(vii) कौन सा अधिनियम व्यापार के चिहनों को सुरक्षा प्रदान करता है ?

- (a) उपभोक्ता अधिनियम (b) ट्रेडमार्क एक्ट
(c) ड्रग्स एंड मैजिक रेमीडीज़ एक्ट (d) इनमें से कोई नहीं

Which Act provides protection to trade marks ?

- (a) Consumer Act (b) Trade Mark Act
(c) Drugs & Magic Remedies Act (d) None of these

(viii) विज्ञापन का सबसे छोटा स्वरूप _____ विज्ञापन है।

- (a) प्रोडक्ट (b) सजावटी
(c) वर्गीकृत (d) कॉर्पोरेट

The smallest form of advertising is _____ advertising.

- (a) Product (b) Display
(c) Classified (d) Corporate

(ix) पी.ओ.पी. का मतलब है

- (a) पॉइंट ऑफ प्रमोशन (b) पॉइंट ऑफ प्रोडक्ट
(c) पॉइंट ऑफ परचेज (d) इनमें से कोई नहीं

What does P.O.P. mean ?

- (a) Point of Promotion (b) Point of Product
(c) Point of Purchase (d) None of these

(x) टी.वी. एवं रेडियो _____ के महत्वपूर्ण साधन हैं।

- (a) इलेक्ट्रॉनिक मीडिया (b) डायरेक्ट मेल
(c) प्रिंट मीडिया (d) पी.ओ.पी.

T.V. and radio are important medium of _____.

- (a) Electronic media (b) Direct mail
(c) Print media (d) P.O.P.

(1×10)

सेक्शन - बी

SECTION - B

2. "विपणन" शब्द की व्याख्या करें।

Explain the term "Marketing".

(3)

3. प्रत्यक्ष विपणन किसे कहते हैं ?

What is Direct Marketing ?

(3)

4. सेल्स प्रमोशन के प्रमुख कार्य क्या हैं ?

What are the main functions of Sales Promotion ?

(3)

5. विपणन में जनसंपर्क की भूमिका क्या है ?

What is the role of Public Relation in Marketing ?

(3)

6. विज्ञापन के कानूनी पहलुओं की संक्षेप में व्याख्या कीजिए।

Explain in brief about the legal aspects of Advertising.

(3)

P.T.O.

7. डिस्प्ले विज्ञापन (सजावटी विज्ञापन) क्या है ?
What is Display Advertisement ? (3)
8. विज्ञापन में इलेक्ट्रॉनिक मीडिया क्या है ?
What is Electronic media in Advertising ? (3)
9. विज्ञापन हेतु किसी लोकप्रिय डायरेक्ट मेल मीडिया के बारे में संक्षेप में बताइए ।
Describe in brief about any popular direct mail media for advertising. (3)

सेक्शन – सी

SECTION – C

10. विपणन मिश्रण के विभिन्न प्रकारों की विस्तार से व्याख्या कीजिए ।
Explain in detail the different types of Marketing Mix. (8)
11. वैयक्तिक विक्रय के महत्त्व एवं लाभ को विस्तार से समझाइए ।
Explain in detail the importance and advantages of Personal Selling. (8)
12. समाज को विज्ञापन के क्या आर्थिक लाभ होते हैं, व्याख्या करें ।
What are the economic benefits of Advertising to Society ? (8)
13. क्या विज्ञापन अभियान डिजाइन करते समय कानूनी प्रतिबंधों को ध्यान में रखा जाना चाहिये ? अपने विचार व्यक्त करें ।
Should legal restrictions be kept in mind while designing advertising campaign ? State your views. (8)
14. विज्ञापन हेतु प्रिंट मीडिया माध्यमों के लाभ की विस्तृत व्याख्या करें ।
Explain in detail the advantages of print media for advertising. (8)
15. विज्ञापन की सफलता में डिजिटल मीडिया के योगदान को समझाइए ।
Explain the contribution of digital media in the success of advertising. (8)