

29T SAAD

2019

**SALESMANSHIP & ADVERTISING**

Full Marks : 100

---

Pass Marks : 30

Time : Three hours

*The figures in the margin indicate full marks  
for the questions.*

Q. No. 1 carries 1 mark each	1×8 = 8
Q. Nos. 2 - 6 carry 2 marks each	2×5 = 10
Q. Nos. 7 - 11 carry 3 marks each	3×5 = 15
Q. Nos. 12 - 18 carry 5 marks each	5×7 = 35
Q. Nos. 19 - 22 carry 8 marks each	8×4 = 32
	<hr/>
	Total = 100

Contd.

1. Answer as directed :

1×8=8

নিৰ্দেশানুযায়ী উত্তৰ দিয়া :

(a) Advertising agencies only prepare advertising plan. 1

(Indicate whether True or False)

বিজ্ঞাপন বিভাগে কেৱল বিজ্ঞাপনৰ পৰিকল্পনা প্ৰস্তুত কৰে।

(শুদ্ধ নে অশুদ্ধ লিখা)

(b) The basic objective of advertisement is to create \_\_\_\_\_ for the goods/services. (Fill in the blank) 1

বিজ্ঞাপনৰ মূল উদ্দেশ্য হৈছে পণ্যদ্রব্য বা সেৱাৰ \_\_\_\_\_ সৃষ্টি কৰা।

(খালী ঠাই পূৰণ কৰা)

(c) Newspaper is an indoor/outdoor media of advertisement. 1

(Choose the correct word)

বাতৰিকাকত হ'ল বিজ্ঞাপনৰ এটা আন্তঃ/বহিঃ মাধ্যম।

(শুদ্ধ শব্দটো বাছি উলিওৱা)

(d) "Personal selling and salesmanship are synonymous terms". 1

(Indicate whether True or False)

“ব্যক্তিগত বিক্ৰী আৰু বিক্ৰয়বিদ্যা সমার্থক শব্দ।”

(শুদ্ধ নে অশুদ্ধ লিখা)

- (e) "Radio advertisement is direct/indirect advertising". 1  
(Choose the correct answer)

অনাতাঁৰ যন্ত্ৰৰ বিজ্ঞাপন হ'ল প্ৰত্যক্ষ/পৰোক্ষ বিজ্ঞাপন।

(শুদ্ধ উত্তৰটো বাছি উলিওৱা)

- (f) What is creative Salesmanship? 1

সৃজনীমূলক বিক্ৰীতত্ত্ব কি ?

- (g) "Identification of target group is not the subject matter of market research". 1

(Indicate whether True or False)

'গ্ৰাহক চিহ্নিতকৰণ বজাৰ গৱেষণাৰ বিষয়বস্তু নহয়।'

(শুদ্ধ নে অশুদ্ধ লিখা)

- (h) Good health is a physical/mental trait of a salesman. 1

(Choose the correct word)

সুস্বাস্থ্য হ'ল এজন বিক্ৰেতাৰ শাৰীৰিক/মানসিক গুণ।

(শুদ্ধ শব্দটো বাছি উলিওৱা)

2. What is 'Topical Copy' ? 2

'প্ৰসঙ্গমূলক আদৰ্শলিপি' মানে কি ?

3. What is sales report ? 2

‘বিক্ৰী প্ৰতিবেদন’ কি ?

4. What is meant by “Patronage buying motives” ? 2

পৃষ্ঠপোষকতা জনিত ক্ৰয় প্ৰবৃত্তি মানে কি বুজায় ?

5. Mention *two* services rendered by an advertising agency. 2

বিজ্ঞাপন এজেন্সিয়ে আগবঢ়োৱা দুটা সেৱাৰ উল্লেখ কৰা।

6. What is “Real response” in advertising ? 2

বিজ্ঞাপনত ‘প্ৰকৃত সাঁহাৰি’ মানে কি ?

7. Write a note on Public Relation Department. 3

জনসংযোগ বিভাগ সম্পৰ্কে এটা টোকা লিখা।

8. Briefly write the nature of Salesmanship. 3

বিক্ৰয়বিদ্যাৰ প্ৰকৃতি চমুকৈ লিখা।

9. What is the importance of consumer protection ? 3

উপভোক্তাৰ সুৰক্ষাৰ গুৰুত্ব কি ?

10. What is meant by sales territory? Why is it required? 2+1=3

বিক্ৰী ক্ষেত্ৰ মানে কি বুজায়? ইয়াৰ প্ৰয়োজনীয়তা কি?

11. Write a note on the conference method of Salesman training.

3

বিক্ৰেতাৰ প্ৰশিক্ষণত সন্মিলন পদ্ধতিৰ বিষয়ে এটা টোকা লিখা।

12. What are the ways of evaluating the performance of a salesman?

Discuss in brief.

5

কি কি প্ৰকাৰে এজন বিক্ৰেতাৰ পৰিবেশন বিশ্লেষণ কৰা হয়? চমুকৈ আলোচনা কৰা।

13. Write a short note on "Commission on Quota basis." 5

"কোটাৰ ভিত্তিত দস্তৰি" বিষয়ে এটা চমুটোকা লিখা।

14. What is "Buying Motive"? What are the types of buying motive?

2+3=5

ক্ৰয় প্ৰবৃত্তি কি? ক্ৰয় প্ৰবৃত্তিৰ প্ৰকাৰ সমূহ কি?

15. Write a note on the methods of recruitment of salesman. 5

বিক্ৰেতা সকলৰ পদ্ধতিসমূহৰ ওপৰত এটা টোকা লিখা।

16. What are different forms of publicity ? Discuss. 5

প্রচাৰৰ বিভিন্ন প্ৰকাৰ কি কি ? আলোচনা কৰা।

17. Discuss the role of consumer organisations and NGOs with regard to consumer protection. 5

গ্ৰাহক সুৰক্ষাৰ ক্ষেত্ৰত গ্ৰাহক সংগঠন আৰু এন জি অ'ৰ ভূমিকা ব্যাখ্যা কৰা।

18. What are the factors that affect the buying motives in advertising ? 5

বিজ্ঞাপন ক্ৰয় প্ৰবৃত্তিত প্ৰভাৱ পেলাওৱা উপাদান সমূহ কি কি ?

19. (a) Discuss the functions of advertising department. 8

বিজ্ঞাপন বিভাগৰ কাৰ্যাৱলী আলোচনা কৰা।

**Or / অথবা**

(b) How does effectiveness of advertisement evaluated ? Explain.

বিজ্ঞাপনৰ কাৰ্যকাৰিতা কি দৰে মূল্যায়ন কৰা হয় ? বৰ্ণনা কৰা।

20. (a) Discuss the essentials of a good advertising copy. 8

আদৰ্শ বিজ্ঞাপন প্ৰতিলিপি এখনৰ প্ৰয়োজনীয় গুণৰাশি সমূহ আলোচনা কৰা।

**Or / অথবা**

(b) Discuss the functions of the various departments of Sales Organisations. 8

বিক্ৰী সংগঠনৰ বিভিন্ন বিভাগসমূহৰ কাৰ্যসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

21. Discuss the objectives of Market Research. 8

বজাৰ গৱেষণাৰ উদ্দেশ্যসমূহ ব্যাখ্যা কৰা।

22. Discuss the merits and demerits of Salesmanship. 8

বিক্ৰয়বিদ্যাৰ গুণ আৰু দোষবোৰ আলোচনা কৰা।

————— x —————