

6349

8

या

(ग) विक्रय संवर्धन में नैतिकता के महत्व को स्पष्ट कीजिए। प्रासंगिक उदाहरण दीजिए। (9)

(घ) प्रभावी विक्रय संवर्धन उपकरण के रूप में व्यापार मेलों और प्रदर्शनियों की भूमिका का विश्लेषण कीजिए। इनके लाभ और सीमाएँ क्या हैं? (9)

5. किन्हीं तीन पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए : (6×3=18)

(क) संबंध विपणन में विक्रय संवर्धन की भूमिका

(ख) एकीकृत विपणन संचार

(ग) विक्रय संवर्धन में नैतिक मुद्दे

(घ) मूल्य छूट बनाम धनवापसी/रियायतें

(ङ) अति प्रशंसा

[This question paper contains 8 printed pages.]

Your Roll No.....

Sr. No. of Question Paper : 6349

L

Unique Paper Code : 2414001203

Name of the Paper : Sales Promotion

Name of the Course : Common Group Paper
UGCF - GE

Semester : II

Duration : 3 Hours

Maximum Marks : 90

समय : 3 घण्टे

पूर्णांक : 90

Instructions for Candidates

1. Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.
2. Attempt **all** questions.
3. **All** questions carry equal marks.
4. Answers may be written either in English or Hindi; but the same medium should be used throughout the paper.

छात्रों के लिए निर्देश

1. इस प्रश्न-पत्र के मिलते ही ऊपर दिए गए निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिए।

(1200)

P.T.O.

2. सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।
3. सभी प्रश्नों के अंक समान हैं ।
4. इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिंदी किसी एक भाषा में दीजिए, लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए ।

1. (a) What is the meaning of sales promotion, and how does it differ from advertising and personal selling? (9)
- (b) "Sales promotion is a long-term brand-building activity". Do you agree or disagree? Justify your answer with suitable advantages and disadvantages. (9)

OR

- (c) Discuss the importance of sale promotion in marketing mix. How does it influence consumer behaviour? (9)
- (d) Explain the various types of sales promotion used by businesses. Explain using examples. (9)
2. (a) How does sales promotion contribute to brand awareness and competitive advantage? Explain with examples. (9)

- (ख) समझाइए कि बिक्री बल-उन्मुख बिक्री संवर्धन बिक्री प्रदर्शन और प्रेरणा को बढ़ाने में कैसे मदद करता है। (9)

या

- (ग) एक कॉस्मेटिक्स कंपनी एक नई ऑर्गेनिक स्किनकेयर लाइन लॉन्च कर रही है और ब्रांड के बारे में जागरूकता पैदा करने के साथ-साथ ग्राहकों को इसे आजमाने के लिए प्रोत्साहित करना चाहती है। वे मुफ्त सैंपल, छूट और सोशल मीडिया प्रतियोगिताएं आयोजित करने पर विचार कर रहे हैं। एक प्रभावी प्रचार रणनीति सुझाइए जो ब्रांड को बाजार में पैठ बनाने और दीर्घकालिक ग्राहक निष्ठा स्थापित करने में मदद कर सके। (9)

- (घ) प्रासंगिक उदाहरणों के साथ उपभोक्ता-उन्मुख बिक्री संवर्धन तकनीक की अवधारणा को समझाइए। (9)

4. (क) बिक्री संवर्धन रणनीतियों के पूर्व-परीक्षण के महत्व को समझाइए। अपने प्रचार अभियानों के पूर्व-परीक्षण के लिए उपयोग की जाने वाली विभिन्न विधियों पर चर्चा कीजिए। (9)

- (ख) एक सुनियोजित विक्रय संवर्धन कार्यक्रम के प्रमुख घटक क्या हैं? प्रत्येक घटक विपणन उद्देश्यों की प्राप्ति में किस प्रकार योगदान देता है, इस पर चर्चा कीजिए। (9)

6349

6

- (घ) व्यवसायों द्वारा उपयोग किए जाने वाले विभिन्न प्रकार के बिक्री संवर्धनों की व्याख्या कीजिए। उदाहरणों सहित समझाइए।

(9)

2. (क) बिक्री संवर्धन ब्रांड जागरूकता और प्रतिस्पर्धी लाभ में कैसे योगदान देता है? उदाहरणों सहित समझाइए।

(9)

- (ख) इस गलत धारणा का आलोचनात्मक मूल्यांकन कीजिए कि बार-बार बिक्री संवर्धन करने से ब्रांड मूल्य कम हो जाता है। उदाहरणों सहित समझाइए।

(9)

या

- (ग) उपभोक्ता-उन्मुख बिक्री संवर्धन क्या है, और यह उपभोक्ता क्रय व्यवहार को प्रत्यक्ष रूप से प्रभावित करने के एक उपकरण के रूप में कैसे कार्य करता है?

(9)

- (घ) आधुनिक बिक्री संवर्धन तकनीकों में डिजिटल मीडिया की क्या भूमिका है?

(9)

3. (क) खुदरा कपड़ों का ब्रांड 'अमृता' ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए लगातार छूट और मौसमी सेल का इस्तेमाल करता रहा है। हालांकि, समय के साथ, ग्राहक नियमित कीमतों पर खरीदारी करने के बजाय छूट का इंतजार करने लगे हैं। छूट पर निर्भरता कम करते हुए राजस्व बनाए रखने के लिए ब्रांड को कौन सी वैकल्पिक प्रचार रणनीतियाँ अपनानी चाहिए?

(9)

6349

3

- (b) Critically evaluate the misconception that frequent sales promotions reduce brand value. Explain with examples.

(9)

OR

- (c) What is consumer-oriented sales promotion, and how does it function as a tool to directly influence consumer purchasing behaviour?

(9)

- (d) What role does digital media play in modern sales promotion techniques?

(9)

3. (a) A retail clothing brand 'Amrita' has been using frequent discounts and seasonal sales to attract customers. However, over time, customers have started waiting for discounts instead of buying at regular prices. What alternative promotional strategies should the brand adopt to sustain revenue while reducing dependence on discounts?

(9)

- (b) Explain how sales force-oriented sales promotion help in boosting sales performance and motivation.

(9)

OR

P.T.O.

- (c) A Cosmetics company is launching a new organic skincare line and wants to create brands awareness while encouraging customers trials. They are considering offering free samples, discounts and social media contests. Suggest an effective promotional strategy that can help the brand gain market penetration and establish long term customer loyalty. (9)
- (d) Explain the concept of consumer-oriented sales promotion technique with relevant examples. (9)
4. (a) Explain the importance of pre-testing sales promotion strategies. Discuss various methods used to pre-test their promotional campaigns. (9)
- (b) What are the key components of well-designed sales promotion program? Discuss how each component contributes to achieving marketing objectives. (9)

OR

- (c) Explain the importance of ethics in sales promotion. Give relevant examples. (9)

- (d) Analyse the role of trade fairs and exhibitions as effective sales promotion tools. What are their benefits and limitations? (9)
5. Write short notes on **any three** :- (6×3=18)
- (a) Role of Sales Promotion in Relationship Marketing
- (b) Integrated Marketing Communication
- (c) Ethical Issues in Sales promotion
- (d) Price offs vs Refund/Rebates
- (e) Puffery
1. (क) बिक्री संवर्धन का क्या अर्थ है, और यह विज्ञापन और व्यक्तिगत बिक्री से किस प्रकार भिन्न है? (9)
- (ख) “बिक्री संवर्धन एक दीर्घकालिक ब्रांड निर्माण गतिविधि है”। क्या आप इससे सहमत हैं या असहमत? अपने उत्तर को उपयुक्त लाभ और हानियों के साथ स्पष्ट कीजिए। (9)
- या
- (ग) विपणन मिश्रण में बिक्री संवर्धन के महत्व पर चर्चा कीजिए। यह उपभोक्ता व्यवहार को कैसे प्रभावित करता है? (9)