

32T SAAD

2022

**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	$1 \times 8 = 8$
Q. Nos. 2 - 6 carry 2 marks each	$2 \times 5 = 10$
Q. Nos. 7 - 11 carry 3 marks each	$3 \times 5 = 15$
Q. Nos. 12 - 18 carry 5 marks each	$5 \times 7 = 35$
Q. Nos. 19 - 22 carry 8 marks each	$8 \times 4 = 32$
	<hr/>
	Total = 100

Contd.

1. Answer as directed :

1×8=8

নিৰ্দেশানুযায়ী উত্তৰ লিখা :

(a) What is Sales Report ?

1

বিক্ৰেতাৰ প্ৰতিবেদন কি ?

(b) What is a Sales Personality ?

1

বিক্ৰেতাৰ ব্যক্তিত্ব কি ?

(c) Why is a Sales Quota determined ?

1

পণ্যৰ ভাগ নিৰূপণ কিয় কৰা হয় ?

(d) What is Straight Commission method of wage payment ?

1

পোনপোঁটীয়া দস্তৰি দিয়া বেতন পদ্ধতি কি ?

(e) What is an advertisement copy ?

1

বিজ্ঞাপন লিপি কি ?

(f) What is an advertisement budget ?

1

বিজ্ঞাপন বাজেট কি ?

- (g) What is Publicity Program ? 1  
প্রচাৰ আঁচনি কি ?
- (h) What is advertising agency ? 1  
বিজ্ঞাপন এজেন্সি কি ?
2. Write two significance of market research ? 2  
বজাৰ গৱেষণাৰ দুটা গুৰুত্ব লিখা।
3. What is meant by Control of Salesman ? 2  
বিক্ৰেতা নিয়ন্ত্ৰণ বুলিলে কি বুজায় ?
4. Write the factors that affect media selection of advertisement. 2  
বিজ্ঞাপনৰ মাধ্যম বাছনিৰ প্ৰভাৱ পেলোৱা দুটা উপাদান লিখা।
5. What is the need for selection of salesman ? 2  
বিক্ৰেতা বাছনিৰ প্ৰয়োজনীয়তা কি ?
6. Write a note on 'remuneration of salesman'. 2  
'বিক্ৰেতাৰ পাৰিশ্ৰমিক'ৰ ওপৰত এটা টোকা লিখা।

7. Write the *three* direct methods of selling goods by producers to consumers.

3

উৎপাদনকাৰীয়ে প্ৰত্যক্ষভাৱে গ্ৰাহকক বিক্ৰী কৰা তিনিটা বিক্ৰী প্ৰণালীৰ বিষয়ে লিখা।

8. Write *three* duties of a sales manager.

3

বিক্ৰি পৰিচালকৰ তিনিটা দায়িত্ব লিখা।

9. Write *three* purposes of market research.

3

বজাৰ গৱেষণাৰ তিনিটা উদ্দেশ্য লিখা।

10. Write a note on advertising theme.

3

বিজ্ঞাপনৰ বিষয় প্ৰসংগ সম্পৰ্কে এটা টোকা লিখা।

11. Write the basic elements of an advertising copy.

3

বিজ্ঞাপন লিপি এখনৰ মূল উপাদানবোৰ লিখা।

12. Discuss the essentials of advertising appeal.

5

বিজ্ঞাপন আবেদনৰ প্ৰয়োজনীয় গুণবাসীসমূহ লিখা।

Or

What are the objectives of evaluating salesman's performance ?

5

বিক্ৰেতাৰ কাৰ্য্যক্ৰম মূল্যায়নৰ উদ্দেশ্যবোৰ কি কি ?

13. Discuss the role does market survey play in sales promotion. 5

বজাৰ সমীক্ষাই বিক্ৰী সম্প্ৰসাৰণত কেনে ভূমিকা পালন কৰে আলোচনা কৰা।

Or

- Write *five* important stages involved in selection of salesman. 5

বিক্ৰেতা নিৰ্বাচন পদ্ধতিৰ পাঁচটা দৰকাৰী পৰ্যায় লিখা।

14. Write *five* factors affecting the size of sales territory ? 5

বিক্ৰী ক্ষেত্ৰৰ আকাৰ নিৰ্ধাৰণৰ পাঁচটা উপাদান লিখা।

15. Write *five* essentials of a good compensation scheme for salesman. 5

বিক্ৰেতাৰ বাবে ভাল পাৰিশ্ৰমিক প্ৰদান আঁচনি এখনৰ পাঁচটা মুখ্য আহিলাৰ বিষয়ে লিখা।

16. Write a note on the functions of an advertising department. 5

বিজ্ঞাপন বিভাগৰ কাৰ্য্যাবলীৰ ওপৰত এটা টোকা লিখা।

17. Write about the services of advertising agency. 5

বিজ্ঞাপন এজেন্সীয়ে আগবঢ়োৱা সেৱাৰলীৰ বিষয়ে লিখা।

18. Distinguish between Salesmanship & Advertising. 5

বিক্ৰয় বিদ্যা আৰু বিজ্ঞাপনৰ মাজৰ পাৰ্থক্য লিখা।

19. Discuss the utility of salesman's report to the company and the salesman. 8

কোম্পানী আৰু বিক্ৰেতাৰ বাবে বিক্ৰেতাৰ প্ৰতিবেদনৰ উপযোগীতা আলোচনা কৰা।

20. Discuss the features of buying motives. 8

ক্ৰয় প্ৰবৃত্তিৰ বৈশিষ্ট্যবোৰ আলোচনা কৰা।

21. Discuss different techniques of market research. 8

বজাৰ গৱেষণা কাৰ্য্যৰ বিভিন্ন প্ৰণালীবোৰ আলোচনা কৰা।

*Or*

Write notes on :

টোকা লিখা :

(a) Selection of media of advertisement 4

বিজ্ঞাপনৰ মাধ্যম বাছনি

(b) Good remuneration plan 4

ভাল পাৰিশ্ৰমিক প্ৰদান আঁচনি

22. Write notes on :

টোকা লিখা :

(a) Utility of an educational advertisement 4

শিক্ষামূলক বিজ্ঞাপন লিপিৰ প্ৰয়োজনীয়তা

(b) Rights of Consumer. 4

উপভোক্তাৰ অধিকাৰ।

— x —

