

પ્રત્યેક પ્રશ્નના ૧૪ ગુણ છે. બધા પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.

1. જ્યારે ક્લાયન્ટ જાહેરાત એજન્સીની નિમણૂક કરે છે ત્યારે ક્લાયન્ટ-એજન્સી સંબંધોના વિવિધ તબક્કાઓ લખો. આ સંબંધને પ્રભાવિત કરતાં પરિબલોની યાદી બનાવો. 14

અથવા

1. જાહેરાત એજન્સીના વિવિધ વિભાગો અને દરેક વિભાગની ભૂમિકા વિશે લખો.

- 2 મીડિયા શું ખરીદી રહ્યું છે? મીડિયા ખરીદનારની જવાબદારીઓ લખો. 14

અથવા

- 2 મીડિયા આયોજનના હેતુઓ લખો. આઉટડોર જાહેરાતના ફાયદા શું છે?

- 3 યોગ્ય ઉદાહરણો સાથે ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં કોઈપણ ઉત્પાદનના પ્રચાર માટે ઉપયોગમાં લેવાતી વિવિધ સંચાર પદ્ધતિઓ વિશે ચર્ચા કરો. 14

અથવા

- 3 ભારતમાં ગ્રામીણ ગ્રાહકોની વિશેષતાઓ વિશે વિગતવાર જણાવો. ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં ઉત્પાદનોના વિતરણમાં કઈ સામાન્ય સમસ્યાઓનો સામનો કરવો પડે છે?

- 4 ડાયરેક્ટ માર્કેટિંગના ફાયદા અને ગેરફાયદા લખો. 14

અથવા

- 4 કસ્ટમર રિલેશનશિપ મેનેજમેન્ટનાં કાર્યો લખો. ડેટાબેઝ માર્કેટિંગના ફાયદા શું છે? તેમને લખો.

- 5 નીચેનામાંથી કોઈપણ ૭ના ઉત્તર લખો. (પ્રત્યેકના બે ગુણ) 14

- જાહેરાત એજન્સીને વ્યાખ્યાયિત કરો.
- એકાઉન્ટ પ્લાનરની કોઈપણ બે ભૂમિકા લખો.
- એકાઉન્ટ પ્લાનિંગ શું છે?
- TRP નું પૂર્ણ સ્વરૂપ શું છે?
- મીડિયા આયોજન શું છે?
- કોઈપણ બે પ્રકારનાં ગ્રામીણ માર્કેટિંગ જણાવો.
- ગ્રામીણ માર્કેટિંગમાં કોઈપણ બે તકો લખો.
- ગ્રામીણ માર્કેટિંગ શું છે?
- ડાયરેક્ટ માર્કેટિંગ શું છે?
- ડાયરેક્ટ માર્કેટિંગ માટે ઉપયોગમાં લેવાતાં કોઈપણ બે સાધનો લખો.
- ડાયરેક્ટ માર્કેટિંગના કોઈપણ બે ફાયદા જણાવો.
- ગ્રાહક સંબંધ વ્યવસ્થાપનના કોઈપણ બે ઉદ્દેશો લખો.

N 69-2

ENGLISH VERSION

1. Write down the various stages in Client-Agency relationships formed when client appoints an Advertising Agency. List down the factors that influence this relationship. **14**

OR

1. Write about the various departments of an Advertising Agency and the role of each department.

2. What is media buying? Write down the responsibilities of a media buyer. **14**

OR

2. Write down the objectives of media planning. What are the advantages of outdoor advertising?

3. Discuss about the various communication methods used in promotion of any product in rural areas along with appropriate examples. **14**

OR

3. Elaborate on the characteristics of rural consumers in India. What are the common problems faced in distribution of the products in the rural areas? Write them.

4. Write down the Advantages and Disadvantages of Direct marketing. **14**

OR

4. Write down the functions of Customer Relationship Management. What are the benefits of Database marketing?

5. Attempt any 7. (Each carrying 2 marks) **14**

- a) Define Advertising Agency.
- b) Write down any two roles of Account Planner.
- c) What is account planning?
- d) What is the full form of TRP?
- e) What is Media planning?
- f) Write any two types of rural marketing.
- g) Write down any two opportunities in rural marketing.
- h) What is rural marketing?
- i) What is Direct Marketing?
- j) Write down any two tools used for direct marketing?
- k) Write down any two benefits of Direct Marketing.
- l) Write down any two objectives of Customer Relationship Management.

— x —