

SS

2320

ਸਲਾਨਾ ਪਰੀਖਿਆ ਪ੍ਰਣਾਲੀ

SALESMANSHIP

(Business and Commerce Group)

Marketing (Marketing &amp; Salesmanship/Rural Marketing) Trade

Paper-III

(Punjabi, Hindi and English Versions)

(Evening Session)

Time allowed : Two hours

Maximum marks : 30

(Punjabi Version)

- ਨੋਟ : (i) ਆਪਣੀ ਉੱਤਰ-ਪੱਤਰੀ ਦੇ ਟਾਈਟਲ ਪੰਨੇ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ਾ-ਕੋਡ/ਪਿਪਰ-ਕੋਡ ਵਾਲੇ ਖਾਨੇ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਾ-ਕੋਡ/ਪਿਪਰ-ਕੋਡ 174 ਚਰਚ ਦਰਜ ਕਰੋ ਜੀ ।
- (ii) ਉੱਤਰ-ਪੱਤਰੀ ਲੈਂਦੇ ਹੀ ਇਸ ਦੇ ਪੰਨੇ ਗਿਣ ਕੇ ਦੇਖ ਲਓ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਟਾਈਟਲ ਸਹਿਤ 30 ਪੰਨੇ ਹਨ ਅਤੇ ਠੀਕ ਕ੍ਰਮਵਾਰ ਹਨ ।
- (iii) ਉੱਤਰ-ਪੱਤਰੀ ਵਿੱਚ ਖਾਲੀ ਪੰਨਾ/ਪੰਨੇ ਛੱਡਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਹੱਲ ਕੀਤੇ ਗਏ ਪ੍ਰਸ਼ਨ/ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ ।
- (iv) ਪ੍ਰਸ਼ਨ-ਪੱਤਰ ਤਿੰਨ ਭਾਗਾਂ (ਭਾਗ-I, ਭਾਗ-II ਅਤੇ ਭਾਗ-III) ਵਿੱਚ ਵੰਡਿਆ ਹੈ ।
- (v) ਹਰੇਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਦੇ ਅੰਕ ਉਸਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਲਿਖੇ ਹਨ ।
- (vi) ਭਾਗ-I ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਨੰਬਰ 1 ਤੋਂ 10 ਤੱਕ ਇੱਕ ਅੰਕ ਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਚਰਚੀ ਹਨ । ਇਹਨਾਂ ਦਾ ਉੱਤਰ ਇੱਕ ਲਾਈਨ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਾ ਹੋਵੇ ।
- (vii) ਭਾਗ-II ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਨੰਬਰ 11 ਤੋਂ 17 ਤੱਕ 3-3 ਅੰਕਾਂ ਦੇ ਕੁੱਲ 7 ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਹਨ, ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਪੰਜ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਦੇ ਉੱਤਰ ਸਹੀ ਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਲਿਖੇ ਅਤੇ ਇਹਨਾਂ ਦਾ ਉੱਤਰ ਇੱਕ ਪੇਜ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਾ ਹੋਵੇ ।
- (viii) ਭਾਗ-III ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਨੰਬਰ 18 ਅਤੇ 19 5 ਅੰਕਾਂ ਦੇ ਹਨ, ਇਹਨਾਂ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਇੱਕ ਦਾ ਉੱਤਰ ਸਹੀ ਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ ਲਿਖੇ ਅਤੇ ਇਹਨਾਂ ਦਾ ਉੱਤਰ ਦੋ ਪੇਜ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਾ ਹੋਵੇ ।

ਭਾਗ-I

1. ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਕਿਸਦੇ ਲਾਭ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ? 1  
 (ੳ) ਗ੍ਰਾਹਕ ਦਾ (ਅ) ਖੁਦ ਦਾ  
 (ੲ) ਕੰਪਨੀ ਦਾ (ਸ) ਗ੍ਰਾਹਕ ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦੋਨੋ ਦਾ
2. ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਦੀ ਮਜ਼ਦੂਰੀ ਕਿਵੇਂ ਤੈਅ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ? 1  
 (ੳ) ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਤਨਖਾਹ (ਅ) ਕਮੀਸ਼ਨ  
 (ੲ) ਉਪਰੋਕਤ ਦੋਨੋ

3. ਇਸਤਿਹਾਰਬਾਜੀ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਇੱਕ ਸਾਧਨ ਲਿਖੋ । 1
4. ਈ-ਟਰੇਡਿੰਗ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਈ ਇੱਕ ਬਰੋਕਰ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਨਾਮ ਲਿਖੋ । 1
5. ਐਨ. ਐਸ. ਈ. ਦਾ ਪੂਰਾ ਨਾਂ ਲਿਖੋ । 1
6. ਈ-ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦਾ ਪੂਰਾ ਨਾਂ ਕੀ ਹੈ ? 1
7. ਹੇਠ ਲਿਖਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਹੜਾ ਈ-ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦਾ P ਨਹੀਂ ਹੈ । 1
- (ੳ) ਵਸਤੂ (ਅ) ਕੀਮਤ
- (ੲ) ਜਗ੍ਹਾ (ਸ) ਉਤਪਾਦਕ
8. ਪਰੰਪਰਾਗਤ ਟਰੇਡਿੰਗ, ਈ-ਟਰੇਡਿੰਗ ਨਾਲੋਂ ਸਸਤੀ ਹੈ । (ਸਹੀ ਯਾ ਗਲਤ) 1
9. ਈ-ਟਰੇਡਿੰਗ ਨਾਲ ਕੀ ਖਰੀਦਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ? 1
- (ੳ) ਵਸਤੂਆਂ (ਅ) ਸੇਵਾਵਾਂ
- (ੲ) ਪ੍ਰਤੀਭੂਤੀਆਂ (ਸ) ਉਪਰੋਕਤ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਨਹੀਂ
10. ਈ-ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਲਈ ਕੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ? 1
- (ੳ) ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ (ਅ) ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਅਤੇ ਕੰਪਿਊਟਰ
- (ੲ) ਅਖਬਾਰ (ਸ) ਉਪਰੋਕਤ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਨਹੀਂ

10×1=10

**ਭਾਗ-II**

11. ਈ-ਬੈਂਕਿੰਗ ਦੀਆਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸੇਵਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ ਲਿਖੋ । 3
12. ਈ-ਬੈਂਕਿੰਗ ਦੀਆਂ ਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਕੀ ਹਨ ? 3
13. ਈ-ਟਰੇਡਿੰਗ ਦਾ ਕੀ ਲਾਭ ਹੈ ? 3
14. ਈ-ਟਰੇਡਿੰਗ ਦੀਆਂ ਮੁੱਢਲੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਬਾਰੇ ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ ਲਿਖੋ । 3
15. ਪਰੰਪਰਾਗਤ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਅਤੇ ਈ-ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਕੀ ਫਰਕ ਹੈ ? 3
16. ਵਿਕਰੀ ਵਾਧੇ ਦੇ ਕੀ ਲਾਭ ਹਨ ? 3
17. ਵਿਕਰੀ ਵਾਧੇ ਵਿੱਚ ਮੀਡੀਆ ਦਾ ਕੀ ਰੋਲ ਹੈ ? 3

5×3=15

**ਭਾਗ-III**

18. ਈ-ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ ਮਿਸ਼ਰਣ ਤੱਤਾਂ (4 P) ਬਾਰੇ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾਲ ਵਰਨਣ ਕਰੋ । 5
19. ਸੇਲਜ਼ਮੈਨ ਨੂੰ ਭਰਤੀ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦਾ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾਲ ਵਰਨਣ ਕਰੋ । 5

1×5=5