

राष्ट्रीय मुक्त विद्यालयी शिक्षा संस्थान
माध्यमिक पाठ्यक्रम: व्यवसाय अध्ययन
पाठ 16: बिक्री संवर्धन और व्यक्तिगत बिक्री
कार्यपत्रक -16

1. बिक्री संवर्धन विभिन्न तरीकों से बिक्री को बढ़ावा देने के लिए अल्पकालिक, गैर-आवर्ती तरीकों को अपनाता है। टिप्पणी कीजिए।
2. व्यवसायी उन वस्तुओं की बिक्री में वृद्धि करना चाहता है जिनका वह सौदा करता है। उदाहरण सहित बताएं कि वह बिक्री को कैसे बढ़ा सकता है।
3. किसी भी उत्पाद की बिक्री बढ़ाने के लिए बिक्री संवर्धन महत्वपूर्ण है। निर्माता और उपभोक्ता दोनों के दृष्टिकोणों की व्याख्या करें।
4. किसी उत्पाद की बिक्री बढ़ाने के लिए निर्माताओं या उत्पादकों द्वारा किस विधि या तकनीकों का उपयोग किया जा सकता है?
5. व्यक्तिगत बिक्री का तात्पर्य संभावित खरीदारों के सामने माल की प्रस्तुति और उन्हें सामान खरीदने के लिए राजी करना है। इस कथन को 120 शब्दों में समझाइए।
6. व्यक्तिगत बिक्री का अंतिम उद्देश्य और महत्वपूर्ण पक्ष क्या है?
7. व्यक्तिगत बिक्री अत्यंत महत्वपूर्ण है क्योंकि यह बिक्री बढ़ाने में मदद करती है। निर्माता तथा ग्राहक दोनों के दृष्टिकोण से इसके महत्त्व की व्याख्या कीजिए।
8. किसी भी उत्पाद की बिक्री बढ़ाने के लिए निर्माताया उत्पादनकर्ताअलग-अलग उपाय अपनाते हैं। बिक्री को बढ़ावा देने के लिए आमतौर पर इस्तेमाल की जाने वाली कुछ तकनीकों या विधियों का उल्लेख करें।
9. कुछ सामान्य गुण ऐसे होते हैं जो प्रत्येक विक्रेता को अपने जीवन में सफल होने के लिए होने चाहिए। इन गुणों की विस्तार से चर्चा कीजिए।
10. विज्ञापन माल की बिक्री बढ़ाने में भी मदद करता है। वस्तुओं की बिक्री में वृद्धि के लिए एक उदाहरण की सहायता से इस कथन को स्पष्ट कीजिए।