

POST GRADUATE DIPLOMA IN
INTERNATIONAL BUSINESS
OPERATIONS/MASTER OF
COMMERCE

Term-End Examination

December, 2012

IBO-02 : INTERNATIONAL MARKETING
MANAGEMENT

Time : 3 hours

Maximum Marks : 100

Weightage : 70%

Note : Attempt Both Part-A and Part-B.

PART-A

1. Write short notes on *any two* of the following : 5+5
 - (a) Essentials of effective segmentation of international markets.
 - (b) International Product life cycle.
 - (c) Transfer pricing.
 - (d) Piggy backings in international distribution.

2. Distinguish between *any two* of the following : 5+5
 - (a) International marketing mix and promotion mix.
 - (b) Ethnocentric and geocentric orientations of international marketing.
 - (c) Direct exporting and Indirect exporting modes of international market entry.
 - (d) Product and service.

PART-B

Attempt *any four* of the following questions :

3. Do you think that Indian companies have adequately responded to changes in domestic and external environments, and have carried out the necessary modifications in their international marketing strategies ? Explain in detail with suitable examples. 20

4. An Indian company decided to enter international markets by associating another company established in the foreign market. What are the various modes of market entry available to the Indian company ? 20

5. What are the risks involved in the new product development ? Briefly explain the process of the new product development. 5+15

6. Compare different approaches to budgeting for international advertising. 20

7. (a) "Advances in information technology has facilitated international marketing".
Comment. 10+10
- (b) Briefly explain the sequence of control process used to control international marketing operations.

8. "International marketing research is full of complexities". Comment. 20
9. (a) State the steps involved in the international marketing management process. 10+10
- (b) "Publicity always generates positive impact on the sales of a product". Critically evaluate the statement.
-

अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय प्रचालन में स्नातकोत्तर
डिप्लोमा / वाणिज्य में स्नातकोत्तर उपाधि

सत्रांत परीक्षा

दिसम्बर, 2012

आई.बी.ओ.-02 : अंतर्राष्ट्रीय विपणन प्रबंधन

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

भारिता : 70%

नोट : खण्ड-क तथा खण्ड-ख दोनों कीजिए।

खण्ड - क

1. निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणियां लिखिए : 5+5
 - (a) अंतर्राष्ट्रीय बाजारों के प्रभावी खंडीकरण के आवश्यक तत्व
 - (b) अंतर्राष्ट्रीय उत्पाद जीवन चक्र
 - (c) हस्तांतरण मूल्य निर्धारण
 - (d) अंतर्राष्ट्रीय वितरण में पिग्गी बैंकिंग्स

2. निम्नलिखित में से किन्हीं दो में भेद कीजिए : 5+5
 - (a) अंतर्राष्ट्रीय विपणन मिश्र तथा संवर्धन मिश्र
 - (b) अंतर्राष्ट्रीय विपणन का संजातिकेंद्रित (ethnocentric) तथा भूकेन्द्रिक (geocentric) अभिविन्यास
 - (c) अंतर्राष्ट्रीय बाजार प्रविष्टि की प्रत्यक्ष निर्यात तथा अप्रत्यक्ष निर्यात विधियां
 - (d) उत्पाद तथा सेवाएं

खण्ड - ख

निम्नलिखित में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर लिखिए।

3. क्या आप समझते हैं कि भारतीय कंपनियों ने घरेलू एवं बाह्य वातावरण में हुए परिवर्तनों के प्रति पर्याप्त रूप से अनुक्रियाकरण किया है तथा अपनी अंतर्राष्ट्रीय विपणन कार्यनीतियों में आवश्यक परिवर्तन किए हैं। उचित उदाहरणों सहित विस्तार से व्याख्या कीजिए। 20
4. एक भारतीय कंपनी ने विदेशी बाजार में स्थित एक दूसरी कंपनी से मिल कर अंतर्राष्ट्रीय बाजार में प्रवेश करने का निर्णय लिया है। एक भारतीय कंपनी के लिए बाजार प्रविष्टि की क्या विभिन्न विधियां उपलब्ध हैं? व्याख्या कीजिए। 20
5. नवीन उत्पाद विकास में क्या जोखिम निहित हैं? नए उत्पाद विकास की प्रक्रियाओं की संक्षेप में व्याख्या कीजिए। 5+15
6. अंतर्राष्ट्रीय विज्ञापन का बजट बनाने की विभिन्न विधियों की तुलना कीजिए। 20
7. (a) सूचना तकनीक के विकास ने अंतर्राष्ट्रीय विपणन को सुविधाजनक बना दिया है। समालोचना कीजिए। 10+10
(b) अंतर्राष्ट्रीय विपणन क्रियाओं को नियंत्रित करने की नियंत्रण प्रक्रिया के क्रम की संक्षेप में व्याख्या कीजिए।

8. "अंतर्राष्ट्रीय विपणन शोध जटिलताओं से भरा है।" समालोचना 20
कीजिए।
9. (a) अंतर्राष्ट्रीय विपणन प्रबंधन प्रक्रिया में निहित विभिन्न कदमों
का उल्लेख कीजिए। 10+10
- (b) "प्रचार एक उत्पाद के विक्रय पर हमेशा सकारात्मक
प्रभाव डालता है।" इस कथन का समालोचनात्मक
मूल्यांकन कीजिए।
-