

05401

**POST GRADUATE DIPLOMA IN
INTERNATIONAL BUSINESS
OPERATIONS/MASTER OF
COMMERCE**

Term-End Examination

June, 2013

**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) International Marketing Orientation - EPRG approach.
 - (b) International Product life cycle.
 - (c) Importance of research in International Marketing.
 - (d) International Marketing Control.

2. Distinguish between *any two* of the following : 5+5
 - (a) Joint venture and Strategic alliance.
 - (b) Licensing and Franchising
 - (c) Compensation trade (buy-back) and switch trade.
 - (d) Manufacturers' brand and distributors' brand

PART-B

Attempt *any four* of the following questions :

3. (a) Explain the different methods of pricing used in international marketing. **10+10**
- (b) What are the factors that should be taken into consideration while pricing for overseas markets ?
4. "The global environment must be analysed before a company intends to expand its markets overseas." In the light of this statement explain how various political, social and cultural conditions influence the foreign market selection. **20**
5. (a) What are the points that you would keep in mind while selecting an agent in a foreign country ? **10+10**
- (b) Explain the concept of indirect exporting and its advantages.
6. What do you understand by overseas market research ? Describe the various steps involved in an overseas market research process. **5+15**

7. "International trade in services is growing much faster than in products". In the light of the above statement, answer the following questions : **6+6+8**
- (a) Explain the importance of services in world trade.
 - (b) Identify the services in which India has an advantage.
 - (c) State the barriers to international marketing of services.
-
8. "International Marketing Planning is more difficult than domestic marketing planning." Comment on the statement and explain the five decision areas for international marketing planning. **5+15**
9. (a) Explain briefly the emerging trends and issues in international marketing. **10+10**
- (b) Narrate the role of MNCs in the changed international trading scenario.
-

अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय प्रचालन में स्नातकोत्तर
डिप्लोमा / वाणिज्य में स्नातकोत्तर उपाधि

सत्रांत परीक्षा

जून, 2013

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

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

कुल का : 70%

नोट : खण्ड-अ तथा खण्ड-ब दोनों कीजिए।

खण्ड - अ

1. निम्नलिखित में से **किन्हीं दो** पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए। 5+5
 - (a) अंतर्राष्ट्रीय विपणन अभिविन्यास-ई.पी.आर.जी. दृष्टिकोण।
 - (b) अंतर्राष्ट्रीय उत्पाद जीवन चक्र।
 - (c) अंतर्राष्ट्रीय विपणन में शोध का महत्त्व।
 - (d) अंतर्राष्ट्रीय विपणन नियंत्रण।
2. निम्नलिखित में से **किन्हीं दो** में अंतर बताइए। 5+5
 - (a) संयुक्त उद्यम तथा सामरिक सहबंध।
 - (b) लाइसेंस निर्गमण तथा मताधिकारीकरण (Licensing and Franchising)
 - (c) क्षतिपूरक व्यापार (buy-back) तथा स्विच व्यापार।
 - (d) विनिर्माता (उत्पादक) ब्रांड तथा वितरक ब्रांड।

खण्ड - ब

निम्नलिखित में से **किन्हीं चार** प्रश्नों के उत्तर लिखिए।

3. (a) अंतर्राष्ट्रीय विपणन में उपयोग की जाने वाली मूल्य निर्धारण की विभिन्न विधियों की व्याख्या कीजिए। **10+10**
- (b) विदेशी बाजारों के लिए मूल्य निर्धारण करते समय किन कारकों को ध्यान में रखा जाना चाहिए? व्याख्या कीजिए।
4. “एक कंपनी को अपने बाजार का विदेश में विस्तार करने से पहले वैश्विक वातावरण का पूर्ण विश्लेषण करना चाहिए।” इस कथन के प्रकाश में यह व्याख्या कीजिए कि विभिन्न राजनैतिक सामाजिक तथा सांस्कृतिक स्थितियाँ विदेशी बाजार के चयन को किस प्रकार प्रभावित करती हैं? **20**
5. (a) एक बाह्य देश में अपने एजेंट का चयन करते समय आप किन बातों को ध्यान में रखेंगे? **10+10**
- (b) अप्रत्यक्ष निर्यात से क्या तात्पर्य है और इसके क्या लाभ हैं?
6. अंतर्राष्ट्रीय विपणन शोध से आप क्या समझते हैं? इसके विभिन्न चरणों का विस्तृत वर्णन कीजिए। **5+15**
7. “सेवाओं का अंतर्राष्ट्रीय व्यापार उत्पादों के मुकाबले अधिक तीव्र गति से बढ़ रहा है।” इस कथन के प्रकाश में निम्नलिखित प्रश्नों के उत्तर लिखिए। **6+6+8**
- (a) विश्व व्यापार में सेवाओं के महत्त्व की व्याख्या कीजिए।
- (b) उन सेवाओं का उल्लेख कीजिए जिनमें यह लाभप्रद स्थिति में है।
- (c) सेवाओं के अंतर्राष्ट्रीय विपणन की बाधाओं का उल्लेख कीजिए।

8. "अंतर्राष्ट्रीय विपणन नियोजन घरेलू विपणन नियोजन से अधिक कठिन है।" इस कथन की समालोचना कीजिए तथा अंतर्राष्ट्रीय विपणन नियोजन के पाँच निर्णय क्षेत्रों की व्याख्या कीजिए। 5+15
9. (a) अंतर्राष्ट्रीय विपणन में उभरती प्रवृत्तियों तथा मुद्दों की संक्षेप में व्याख्या कीजिए। 10+10
- (b) बदलते वैश्विक व्यापार दृश्य में बहुराष्ट्रीय कंपनियों (MNCs) की भूमिका का वर्णन कीजिए।
-