

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

Term-End Examination

December, 2018

11093

**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) Marketing mix
 - (b) Essentials of international market segmentation
 - (c) Guideline for a good international marketing research report
 - (d) Factors affecting pricing decisions in international marketing

2. Distinguish between any two of the following : 5+5
 - (a) International marketing and multinational marketing
 - (b) Direct exporting and indirect exporting
 - (c) Tele-marketing and E-business
 - (d) Adaptation and standardisation in international advertising

PART - B

Attempt any four of the following questions :

3. What is international market environment ?
Explain any four components of international market environment. 4+16

4. An Indian automobile company decided to enter international markets. The company is ready to invest in marketing arrangements abroad, but not in production facilities. Suggest any two suitable modes of market entry, and explain their merits and limitations. 10+10

5. "Compared with products, marketing of services poses distinctive challenges to international marketers." Explain why is it so, and enumerate such marketing challenges. 10+10

6. (a) Briefly explain the international product development process. 10+10
(b) What are the risks involved in the new product development for international markets ?

7. Discuss the key issues in international marketing communication. 20

8. You are the marketing head in a consumer durable goods company, which has international operations. It is planning to launch a new brand of washing machines. Suggest appropriate sales promotion tools for consumer promotion as well as business promotion. 20

9. (a) Discuss alternative methods of transfer pricing. **10+10**
- (b) "While framing international marketing plan, one must decide whether to follow a standardized marketing approach or multi-domestic approach or a blend of these two approaches." Explain.
-

9. (a) मूल्य निर्धारण हस्तांतरण की वैकल्पिक विधियों का वर्णन कीजिए। 10+10
- (b) "अंतर्राष्ट्रीय विपणन योजना बनाते समय यह निर्णय करना आवश्यक है कि मानक विपणन विधि का अनुसरण करना है अथवा बहु-स्वदेशीय पद्धति अपनानी है या फिर इन दोनों का सम्मिश्रण" स्पष्ट कीजिए।
-

अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय प्रचालन में स्नातकोत्तर
डिप्लोमा / वाणिज्य में स्नातकोत्तर उपाधि
सत्रांत परीक्षा
दिसंबर, 2018

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) विपणन मिश्र
 - (b) अंतर्राष्ट्रीय बाजार विभक्तिकरण की आवश्यकताएं
 - (c) एक अच्छी अंतर्राष्ट्रीय विपणन शोध रिपोर्ट लिखने के लिए दिशा-निर्देश
 - (d) अंतर्राष्ट्रीय विपणन में मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले कारक

2. निम्नलिखित में से **किन्हीं दो** में अंतर बताइए : **5+5**
 - (a) अंतर्राष्ट्रीय विपणन और बहुराष्ट्रीय विपणन
 - (b) प्रत्यक्ष निर्यात और अप्रत्यक्ष निर्यात
 - (c) टेलीमार्केटिंग और ई-व्यापार
 - (d) अंतर्राष्ट्रीय विज्ञापन में अनुकूलन और मानकीकरण

खण्ड - ब

निम्नलिखित में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर लिखिए :

3. अंतर्राष्ट्रीय विपणन पर्यावरण का क्या अर्थ है? इसके किन्हीं चार संघटकों का वर्णन कीजिए। 4+16
4. एक भारतीय स्वचालित वाहन कम्पनी अंतर्राष्ट्रीय बाजार में प्रवेश करने का निर्णय करती है। कम्पनी विदेश में विपणन के लिए निवेश करना चाहती है परन्तु उत्पादन में निवेश नहीं करना चाहती। बाजार में प्रवेश करने की दो उचित पद्धतियाँ लिखिए तथा उनके लाभ तथा सीमाओं का भी वर्णन कीजिए। 10+10
5. “अंतर्राष्ट्रीय विक्रेताओं के लिए उत्पादों की अपेक्षा सेवाओं का विपणन करना अधिक चुनौतिपूर्ण है।” इसका कारण स्पष्ट कीजिए तथा इन चुनौतियों को लिखिए। 10+10
6. (a) अंतर्राष्ट्रीय उत्पाद विकास प्रक्रिया का संक्षिप्त वर्णन कीजिए। 10+10
(b) अंतर्राष्ट्रीय बाजार के लिए नये उत्पाद विकसित करने में क्या जौखिम है?
7. अंतर्राष्ट्रीय विपणन संचार व्यवस्था के प्रमुख विषयों का विवेचन कीजिए। 20
8. उपभोक्ता उत्पादों का उत्पादन करने वाली किसी कम्पनी के आप विपणन प्रमुख हैं। कम्पनी बाजार में वाशिंग मशीन का नया ब्राण्ड उतारना चाहती है। उपभोक्ता प्रोत्साहन तथा व्यवसाय प्रोत्साहन के लिए बिक्री बढ़ाने की उपयुक्त विधियाँ लिखिए। 20