

No. of Printed Pages : 6

IBO-02

**POST GRADUATE DIPLOMA IN
INTERNATIONAL BUSINESS
OPERATIONS/MASTER OF
COMMERCE (PGDIBO / M. COM.)**

Term-End Examination

June, 2024

**IBO-02 : INTERNATIONAL MARKETING
MANAGEMENT**

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

Note : *Attempt any **five** questions. All questions carry equal marks.*

1. Explain EPRG orientation framework. Under what circumstances should each orientation be employed ? Discuss. 20

P. T. O.

2. (a) “Global positioning is most effective for product categories that approach either end of ‘high-touch/high-tech.’” Elaborate. 10

(b) Discuss different market targeting strategies in international market with suitable example. 10
3. Explain various phases in the international product life cycle. Elaborate the product development process also. 12+8
4. Describe the functions and importance of packaging. What are the special considerations in packaging and labelling in international marketing ? Discuss. 10+10
5. What do you mean by export pricing ? Briefly describe the pricing process followed in export marketing. 8+12
6. Distinguish between direct and indirect channel of marketing. Discuss the advantages and disadvantages of both the channels. 10+10

7. Discuss in detail the key issues in international marketing communication with suitable examples. 20
8. Write short notes on any *two* of the following : 10+10
- (a) International marketing of services
 - (b) International marketing research process
 - (c) Contract manufacturing
 - (d) Information technology and international marketing

IBO-02

अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय प्रचालन में स्नातकोत्तर

डिप्लोमा/वाणिज्य में स्नातकोत्तर उपाधि

(पी. जी. डी. आई. बी. ओ./एम. कॉम.)

सत्रांत परीक्षा

जून, 2024

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

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के

अंक समान हैं।

-
-
1. ई. पी. आर. जी. के स्थिति निर्धारण की व्याख्या कीजिये। किन परिस्थितियों में प्रत्येक परिचय कार्यान्वित होता है ? व्याख्या कीजिए।

20

2. (a) “वैश्विक स्थिति उत्पादों की उन श्रेणियों के लिये सर्वाधिक प्रभावी है जो उच्च-स्पर्श/ उच्च-तकनीक सांतत्य के किसी भी ओर स्थित हों।” व्याख्या कीजिए। 10
- (b) अन्तर्राष्ट्रीय बाजार में विभिन्न लक्ष्य निर्धारण नीतियों की उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए। 10
3. अन्तर्राष्ट्रीय उत्पाद जीवन चक्र के विभिन्न चरणों की व्याख्या कीजिये। उत्पाद विकास प्रक्रिया की भी व्याख्या कीजिए। 12+8
4. पैकेजिंग के कार्य व महत्व का वर्णन कीजिये। अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में पैकेजिंग व लेबलिंग से सम्बन्धित महत्वपूर्ण घटक कौन-कौनसे हैं ? वर्णन कीजिए। 10+10
5. निर्यात मूल्य निर्धारण से आप क्या समझते हैं ? निर्यात विपणन में प्रयुक्त मूल्य निर्धारण विधि को संक्षेप में समझाइये। 8+12

6. प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष विपणन शृंखला के मध्य अन्तर कीजिये। दोनों शृंखलाओं के लाभ और हानियों की व्याख्या कीजिए। 10+10
7. अन्तर्राष्ट्रीय विपणन सम्प्रेषण के मुख्य मुद्दों पर उदाहरण सहित विस्तृत चर्चा कीजिए। 20
8. निम्नलिखित में से किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए : 10+10
- (क) सेवाओं का अन्तर्राष्ट्रीय विपणन
- (ख) अन्तर्राष्ट्रीय विपणन शोध प्रक्रिया
- (ग) ठेके पर निर्माण
- (घ) सूचना तकनीक और अन्तर्राष्ट्रीय विपणन