

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

Term-End Examination

June, 2015

**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) EPRG Orientation
 - (b) Transfer Pricing
 - (c) Stratified Sampling
 - (d) Advantages of Branding
2. Distinguish between **any two** of the following : 5+5
 - (a) Telemarketing and e-commerce
 - (b) Observation and Survey methods of data collection
 - (c) Warranty and Guarantee
 - (d) Selling and Marketing

PART - B

- Answer **any four** of the following questions : 20
3. What are the barriers that make controlling international operations more complex than controlling domestic marketing activities ? Explain with examples.

4. (a) What are the risks involved in the new product development ? Elaborate with examples. **10+10**
(b) Explain the process of new product development.
5. "Analysis of the international marketing environment is an important pre requisite to successful export operation." Discuss with reference to the following : **20**
(a) Components of international marketing environment.
(b) Political, economic and cultural environment.
6. (a) Identify four basic characteristics of services that differentiate them from product. **10+10**
(b) Identify the services where India has export potential and give your reasons for the same.
7. (a) Describe the factors to be considered in pricing for international marketing. **10+10**
(b) Explain the important methods of pricing in international marketing.
8. "Distribution channels are the link between producers and customers". Comment and
(a) Discuss the various types of intermediaries associated with both direct and indirect methods. **2+10+8**
(b) What are the factors that need to be considered before taking a decision as to whether to go for direct or indirect exports ?
9. "Information technology has been revolutionizing marketing operations." In the light of this statement, discuss how use of internet and e-commerce has impacted the international business of a firm. **20**
-

अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय प्रचालन में स्नातकोत्तर
डिप्लोमा / वाणिज्य में स्नातकोत्तर उपाधि
सत्रांत परीक्षा
जून, 2015

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) ई.पी.आर.जी. अभिविन्यास (Orientation)
 - (b) हस्तांतरण मूल्य निर्धारण
 - (c) स्तरित नमूना-चयन (Stratified Sampling)
 - (d) ब्रांड निर्धारण के लाभ
2. निम्नलिखित में से किन्हीं दो में भेद कीजिए : 5+5
 - (a) टेलीमार्केटिंग तथा ई-कॉमर्स
 - (b) डेटा एकत्रित करने की प्रेक्षण तथा सर्वेक्षण विधियाँ
 - (c) वारंटी तथा गारंटी
 - (d) विक्रय तथा विपणन

खण्ड - ब

3. निम्नलिखित में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर लिखिए : 20
वे कौन सी बाधाएँ हैं जो घरेलू विपणन क्रियाओं को नियंत्रित करने की तुलना में अंतर्राष्ट्रीय विपणन क्रियाओं को नियंत्रित करने के कार्य को अधिक जटिल बनाती हैं? उदाहरणों सहित व्याख्या कीजिए।

4. (a) नये उत्पाद के विकास में क्या जोखिम निहित हैं? उदाहरणों सहित व्याख्या कीजिए। **10+10**
- (b) नये उत्पाद विकास की प्रक्रिया का वर्णन कीजिए।
5. “अंतर्राष्ट्रीय विपणन वातावरण का विश्लेषण सफल निर्यात प्रचालन के लिए एक महत्वपूर्ण प्रक्रिया है।” निम्नलिखित के संदर्भ में इस कथन का विवेचन कीजिए : **20**
- (a) अंतर्राष्ट्रीय विपणन वातावरण के घटक
- (b) राजनैतिक, आर्थिक एवं सांस्कृतिक वातावरण
6. (a) सेवाओं की उन चार विशेषताओं का उल्लेख कीजिए जो उन्हें उत्पाद से अलग करती हैं। **10+10**
- (b) उन सेवाओं का उल्लेख कीजिए जिन के लिए भारत से निर्यात की सम्भावनाएँ हैं। अपने उत्तर के पक्ष में आवश्यक तर्क भी प्रस्तुत कीजिए।
7. (a) अंतर्राष्ट्रीय विपणन के लिए मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों का वर्णन कीजिए। **10+10**
- (b) अंतर्राष्ट्रीय विपणन के लिए मूल्य निर्धारण की महत्वपूर्ण विधियों की व्याख्या कीजिए।
8. “वितरण प्रणाली उत्पादक तथा ग्राहकों के बीच एक कड़ी है।” समीक्षा कीजिए, तथा **2+10+8**
- (a) प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष दोनों प्रणालियों के विभिन्न मध्यस्थों का वर्णन कीजिए।
- (b) प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष निर्यात के विषय में निर्णय करते समय किन कारकों पर विचार करना आवश्यक है?
9. “सूचना प्रौद्योगिकी विपणन प्रक्रियाओं का क्रांतिकरण करती रही है।” इस कथन के प्रकाश में विवेचन कीजिए कि इंटरनेट तथा ई-कामर्स के उपयोग ने एक फर्म के अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय को किस प्रकार प्रभावित किया है। **20**